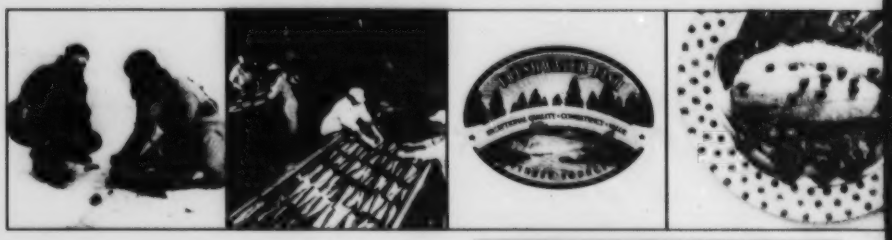
FRESHWATER FISH MARKETING CORPORATION



ANNUAL REPORT
2001-2002

BUILDING MARKETING
STRENGTH FOR CANADA'S
FRESHWATER FISHERS

table of CONTENTS

Page 3	President's Report
Page 4	Corporate Profile
Page 5	Highlights & Accomplishments
Page 6	Strategic Directions
Page 10	Ten Year Financial Summary
Page 11	How Fishers Are Paid
Page 12	Product Deliveries & Financial Returns to Fishers By Species
Page 13	Financial Statements
Page 22	Corporate Governance

letter of TRANSFER

FROM CHAIRMAN OF THE BOARD OF DIRECTORS
TO MINISTER OF FISHERIES AND OCEANS

Honourable Robert Thibault
Government of Canada
Minister of Fisheries and Oceans
Suite 1570
200 Kent Street
Ottawa, Ontario
K1A 0E6

Dear Mr. Thibault:
We are pleased to submit the Corporation's Annual Report, in accordance with Section 150 of the Financial Administration Act. The Annual Report includes audited financial statements for the fiscal year ending April 30, 2002.

The 2001-2002 fiscal year continued the consistent upward movement of the past four years, with new record sales of $68 million (10% higher than the previous record set last year) and total payments to fishers of $43 million.

I would like to take this opportunity to thank Board member Doug Sayers for fifteen years of dedicated service to the Corporation, and wish him well as he officially begins his retirement.

The Board of Directors and senior management have worked diligently to improve the Corporation's service and ensure satisfaction for fisher stakeholders. Our presence is strong and growing in the global marketplace.

Respectfully,

Jim Bear

Jim Bear
Chairman of the Board
Scanterbury, Manitoba

president's REPORT

...our Corporation survived the negative economic impact and surpassed the mark set last year for total sales.

The past fiscal year has been an eventful one for the Corporation. While the aftermath of September 11, 2001 reverberated around the world, our Corporation survived the negative economic impact and surpassed the mark set last year for total sales.

This was achieved as a result of above-average catches for most species, particularly perch, coupled with strong markets for pickerel and sauger. The latter offset a significant weakness in the fresh whitefish market caused by abundant supply from competitive sources.

FFMC continues to lead the world in the marketing of freshwater fish products, with a proven track record for increasing returns to fishers. We are proud to be respected and recognized for high-quality and dependable supply, providing excellent value to our customers.

Respectfully,

Robert F. Hand

Robert F. Hand
President and Chief Executive Officer
Winnipeg, Manitoba

FRESHWATER FISH MARKETING CORPORATION

The Corporation's mandate is to purchase all fish offered for sale, to create an orderly market, to promote international markets, to increase fish trade, and to increase returns to fishers.

corporate PROFILE

Freshwater Fish Marketing Corporation, a self-sustaining federal Crown corporation created in 1969, is the buyer, processor and marketer of freshwater fish from Manitoba, Saskatchewan, Alberta, Northwest Territories, and part of Northwestern Ontario. The Corporation's mandate is to purchase all fish offered for sale, to create an orderly market, to promote international markets, to increase fish trade, and to increase returns to fishers. Profits, in the form of final payments, are distributed annually to participating fishers.

The Board of Directors, with the President and Chief Executive Officer, govern the Corporation. All eleven positions on the Board are federal Order-in-Council appointments, with five appointed on recommendation of the participating governments. A four-member senior management team assists the President and forty full-time staff provide administrative support. In addition, the Corporation employs up to 350 seasonal employees. Thirty-eight contracted agents and three corporate agencies grade and purchase fish at seventy-five delivery points. Approximately 2,700 fishers deliver the product harvested from more than 400 lakes in the region.

Freshwater Fish Marketing Corporation has established a solid reputation for product reliability, quality and safety. The Corporation is a recognized price leader, exercising its mandate to inter-provincial and international trade and marketing. It has a leadership position in the U.S. walleye market, and is the largest supplier of whitefish in Finland, whitefish caviar in Sweden and Finland, and northern pike in France.

103-00165/

highlights &
ACCOMPLISHMENTS

MARKETING AND SALES

• Total sales reached $68.2 million, 10% higher than the previous record set only last year. This has been the fourth consecutive year of steady growth in sales.

• Pickerel led a strong sales performance. The sales volume rose by 4% while average market prices were up 5% compared to 2000-2001. Careful inventory management resulted in some of last year's record pickerel catch being marketed during this fiscal year.

FISHER RETURNS

• Total payments to fishers (net of freight) at $40.6 million were identical to the record set last year. However, there were significant variances from last year by species and consequently, by region.

• Sauger fishers benefited from a small increase in deliveries and strong regional markets and their total returns were 45% higher than the previous year. Perch fishers enjoyed their highest returns in many years as the result of an unexpected surge in catches during the winter fishery.

• An increase in the "other" category was mainly the result of increased purchases of carp and carp roe, to fill new markets. For the first time in the history of the Corporation, carp producers will receive a final payment.

• Pickerel total returns were 5% off last year's historic high but this decrease was not as great as the 11% decline in deliveries. Strong markets and sales from inventory helped offset the shortfall in catch.

• More significantly, whitefish fishers experienced their first decline (15%) in total payments in four years in spite of a 5% increase in deliveries. This was due to a substantial decrease in sales volumes and prices in the fresh market resulting from ample competitive supply and a soft U.S. economy during the crucial fall and winter seasons.

• The year-over-year decline in whitefish returns was the primary reason why total returns to all fishers did not keep pace with the 10% increase in total sales. It also explains why the regions that depend heavily on whitefish showed a drop in total returns, i.e. Northwest Territories (down 9%) and Alberta (down 8%), while Manitoba, with greater sauger and perch deliveries, posted a 1% gain and Saskatchewan fishers realized a 3% increase based on higher pickerel deliveries.

COST OF SALES

• Overall cost of sales (other than fish purchases) was $6.1 million higher than the previous year. Of this, $4.8 million was due to changes in opening and ending inventories this year versus last year. The balance of $1.3 million came from increases in the cost of operations. The main factors were: labour rates increased under the terms of the collective agreement; there were shifts in species/product mix and higher costs for new product development; cold storage costs increased with the volume of inventory; and utility expenses (natural gas) were significantly higher through the year.

• Marketing and administrative expenses were up 7%, mainly as the result of a reclassification of certain salaries and benefits, previously charged to processing expense.

FINANCIAL ISSUES

• The net income of $7.4 million was 9% higher than last year. The Board has approved full payout of net income as final payments in the appropriate species pools.

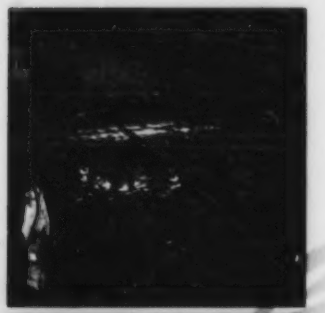
Total sales reached $68.2 million... This has been the fourth consecutive year of steady growth in sales.

www.freshwaterfish.com

strategic directions

OVERVIEW

Strategic initiatives are non-routine, clearly defined actions or projects undertaken to fulfill identified corporate goals.



BACKGROUND

The Corporation's Board of Directors created a vision for the future during an intensive two-day session in February 2000 that identified issues and established values and directions for the Corporation's long-term development. With this direction, the management team developed a comprehensive strategic plan that the Board approved in July 2000 for presentation to the federal Minister of Fisheries on August 28, 2000. The approved plan includes corporate values, mission, and goals, along with a program for implementation, control, and continual review. The corporate mission statement guides the plan:

OUR MISSION

"To be the leading marketer of freshwater fish products, respected and recognized for high-quality, dependable supply, excellent customer value and increasing returns to fishers."

The Corporation has communicated this plan to all stakeholders through conference and meeting presentations, a brochure, a re-designed website, and a series of six posters released bi-monthly and directed at participating fishers.

With the strategic framework in place, the dynamic process of implementation began using strategic initiatives. These initiatives are non-routine, clearly defined actions or projects undertaken to fulfill identified corporate goals. They allow planned change and adaptation to new trends while maintaining a focus on strategic objectives. Each initiative has a project champion, budget and implementation timetable, along with measurable results for evaluating performance.

The 2001-2002 fiscal year was the first full year completed in the Strategic Directions program. Following is a summary of progress achieved on specific initiatives, relative to each of the three key strategic goals:

Sustaining Market Leadership

Generating Increasing Returns to Fishers and Communities

Earning Respect and Recognition

strategic directions

SUSTAINING MARKET LEADERSHIP

Our goal is to be the supplier of choice in the markets we serve, based on quality, service and reliability by:

- Continually improving quality and reliability of supply
- Developing innovative products and services
- Securing and expanding the highest-value markets
- Seeking out win-win strategic alliances
- Establishing marketing benchmarks to continually measure performance

STRATEGIC INITIATIVES	PROGRESS HIGHLIGHTS
• Benchmarking • Product Differentiation • New Market / Product Development	✓ A Corporation record for total sales was achieved in a difficult economic environment. ✓ A baseline customer survey was commissioned, and showed an overall satisfaction rating of 7.7 out of 10. ✓ A comprehensive consumer research study was undertaken for pickerel to provide guidance for future marketing strategies. ✓ As a result of the above, new point-of-sale material was developed and a workshop ("The Great Canadian Walleye Adventure") for major U.S. customers was held in Gimli, Manitoba. ✓ Israel was established as a new higher value market for mullet and carp. ✓ New carp roe markets were also developed.

strategic directions

SUSTAINING MARKET LEADERSHIP

Our goal is to be the supplier of choice in the markets we serve, based on quality, service and reliability by:

- Continually improving quality and reliability of supply
- Developing innovative products and services
- Securing and expanding the highest-value markets
- Seeking out win-win strategic alliances
- Establishing marketing benchmarks to continually measure performance

STRATEGIC INITIATIVES	PROGRESS HIGHLIGHTS
• **Benchmarking** • **Product Differentiation** • **New Market / Product Development**	✓ A Corporation record for total sales was achieved in a difficult economic environment. ✓ A baseline customer survey was commissioned, and showed an overall satisfaction rating of 7.7 out of 10. ✓ A comprehensive consumer research study was undertaken for pickerel to provide guidance for future marketing strategies. ✓ As a result of the above, new point-of-sale material was developed and a workshop ("The Great Canadian Walleye Adventure") for major U.S. customers was held in Gimli, Manitoba. ✓ Israel was established as a new higher value market for mullet and carp. ✓ New carp roe markets were also developed.

strategic directions

GENERATING INCREASING RETURNS TO FISHERS

Our goal is to continually increase total annual payments to fishers, thereby enhancing the benefits to them and their communities by:

- Developing markets for all commercially exploitable species
- Improving the match of product, supply and market
- Advocating increased, sustainable access to fish stocks
- Reducing operating costs

STRATEGIC INITIATIVES	PROGRESS HIGHLIGHTS
• **Freight Study** • **Rough Fish Development** • **Continuous Improvement Program** • **Production and Sales Analysis**	✓Significant savings in overseas freight resulted from a review of alternatives. ✓Fishers will gain from processing and handling innovations developed for mullet. ✓Reduction in utility costs and improvements in labour effectiveness were realized as a result of equipment upgrades. ✓New sales and production reports were introduced. ✓Total payments to fishers (net of freight) were equal to the record set the previous year.

strategic directions

EARNING RESPECT AND RECOGNITION

Our goal is to earn support for the Corporation's mandate from a majority of the commercial fishers we serve by:

- Validating the mandate of the organization
- Securing input from stakeholders on policy direction
- Establishing open and accessible communications links to stakeholders
- Optimizing the development of physical and human resources

STRATEGIC INITIATIVES	PROGRESS HIGHLIGHTS
• Stakeholder Communications • Regional Processing Policy • Export Dealer Licence By-law • Employee Recognition Program	✓ Dialogue with key stakeholders continued to be a central focus; there were numerous meetings with fishers, governments and community leaders. ✓ Communication was further enhanced with Quarterly Reports, website improvements and a series of information posters designed to outline the Strategic Plan to fishers. ✓ New Board policies were approved for Regional Processing and Export Dealer Licences, signaling an openness to respond to fisher needs in innovative ways. ✓ Employee relations were strengthened with various human resources programs, including a recognition program, information meetings, and supervisory training.

Employee Recognition: 30 Years Service

Marie Antochiw

Gene Gudmundson

PHOTO UNAVAILABLE

Andrew Kachkowsky

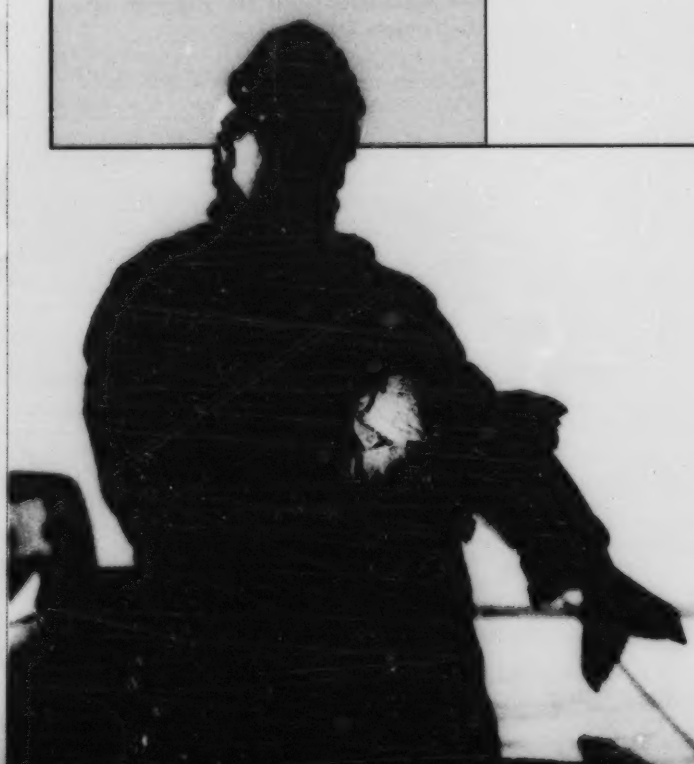
strategic directions

GENERATING INCREASING RETURNS TO FISHERS

Our goal is to continually increase total annual payments to fishers, thereby enhancing the benefits to them and their communities by:

- Developing markets for all commercially exploitable species
- Improving the match of product, supply and market
- Advocating increased, sustainable access to fish stocks
- Reducing operating costs

STRATEGIC INITIATIVES	PROGRESS HIGHLIGHTS
• **Freight Study** • **Rough Fish Development** • **Continuous Improvement Program** • **Production and Sales Analysis**	✓Significant savings in overseas freight resulted from a review of alternatives. ✓Fishers will gain from processing and handling innovations developed for mullet. ✓Reduction in utility costs and improvements in labour effectiveness were realized as a result of equipment upgrades. ✓New sales and production reports were introduced. ✓Total payments to fishers (net of freight) were equal to the record set the previous year.



strategic directions

EARNING RESPECT AND RECOGNITION

Our goal is to earn support for the Corporation's mandate from a majority of the commercial fishers we serve by:

- Validating the mandate of the organization
- Securing input from stakeholders on policy direction
- Establishing open and accessible communications links to stakeholders
- Optimizing the development of physical and human resources

STRATEGIC INITIATIVES	PROGRESS HIGHLIGHTS
• **Stakeholder Communications** • **Regional Processing Policy** • **Export Dealer Licence By-law** • **Employee Recognition Program**	✓ Dialogue with key stakeholders continued to be a central focus; there were numerous meetings with fishers, governments and community leaders. ✓ Communication was further enhanced with Quarterly Reports, website improvements and a series of information posters designed to outline the Strategic Plan to fishers. ✓ New Board policies were approved for Regional Processing and Export Dealer Licences, signaling an openness to respond to fisher needs in innovative ways. ✓ Employee relations were strengthened with various human resources programs, including a recognition program, information meetings, and supervisory training.

Employee Recognition: 30 Years Service

Marie Antochiw

Gene Gudmundson

PHOTO UNAVAILABLE

Andrew Kachkowsky

ten year

FINANCIAL SUMMARY

Fiscal Year Ended April 30th (ALL AMOUNTS IN MILLIONS OF DOLLARS)	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Sales	$45.8	$38.8	$43.7	$47.1	$43.0	$43.0	$50.7	$54.9	$61.9	$68.2
Net Income Before Final Payments	$6.9	$3.3	$4.5	$2.7	$0.2	$2.1	$5.6	$4.3	$6.8	$7.4
Initial Payments To Fishers	$23.2	$18.6	$24.8	$30.3	$25.4	$22.1	$27.9	$34.2	$36.7	$35.9
Net Income Plus Initial Payments to Fishers	$30.1	$21.9	$29.3	$33.0	$25.6	$24.2	$33.5	$38.5	$43.5	$43.3
Accounts Receivable-Trade	$3.2	$3.6	$4.2	$4.5	$4.6	$3.4	$4.8	$5.8	$6.3	$7.4
Inventory Finished Fish Products	$5.3	$2.8	$3.5	$6.7	$7.0	$4.7	$5.0	$8.8	$12.2	$10.9
Inventory-Packaging Materials and Parts	$1.1	$1.0	$0.9	$1.1	$1.1	$1.1	$0.8	$0.8	$0.9	$0.8
Capital Assets-Net Book Value	$8.0	$7.3	$7.6	$7.5	$7.0	$6.1	$6.3	$6.5	$6.2	$6.7
Loans Payable	$6.0	$6.6	$7.0	$11.1	$13.2	$7.1	$5.8	$10.9	$12.1	$11.5
Retained Earnings*	$4.0	$4.2	$4.2	$4.2	$4.2	$4.2	$4.2	$4.2	$4.2	$4.2

***Retained Earnings**

Over the years, the Corporation has gradually established a "retained earnings" balance totaling $4.2 million. This total (commonly known by fish producers as the "reserve fund") was accumulated through deductions from earnings generated from the sale of fish between 1980 and 1994. In 1994, when retained earnings reached $4.2 million, deductions were stopped. These retained earnings are used by the Corporation to finance operations and inventories of fish, and reduce the Corporation's dependency on external financing from banks, thereby enabling the Corporation to reduce annual interest charges. Although $4.2 million in retained earnings is low for a business the size of FFMC, it provides some security against unexpected downturns in the market or extremely serious financial setbacks.

ten year
FINANCIAL SUMMARY

Fiscal Year Ended April 30th (ALL AMOUNTS IN MILLIONS OF DOLLARS)	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Sales	$45.8	$38.8	$43.7	$47.1	$43.0	$43.0	$50.7	$54.9	$61.9	$68.2
Net Income Before Final Payments	$6.9	$3.3	$4.5	$2.7	$0.2	$2.1	$5.6	$4.3	$6.8	$7.4
Initial Payments To Fishers	$23.2	$18.6	$24.8	$30.3	$25.4	$22.1	$27.9	$34.2	$36.7	$35.9
Net Income Plus Initial Payments to Fishers	$30.1	$21.9	$29.3	$33.0	$25.6	$24.2	$33.5	$38.5	$43.5	$43.3
Accounts Receivable-Trade	$3.2	$3.6	$4.2	$4.5	$4.6	$3.4	$4.8	$5.8	$6.3	$7.4
Inventory Finished Fish Products	$5.3	$2.8	$3.5	$6.7	$7.0	$4.7	$5.0	$8.8	$12.2	$10.9
Inventory-Packaging Materials and Parts	$1.1	$1.0	$0.9	$1.1	$1.1	$1.1	$0.8	$0.8	$0.9	$0.8
Capital Assets-Net Book Value	$8.0	$7.3	$7.6	$7.5	$7.0	$6.1	$6.3	$6.5	$6.2	$6.7
Loans Payable	$6.0	$6.6	$7.0	$11.1	$13.2	$7.1	$5.8	$10.9	$12.1	$11.5
Retained Earnings*	$4.0	$4.2	$4.2	$4.2	$4.2	$4.2	$4.2	$4.2	$4.2	$4.2

***Retained Earnings**

Over the years, the Corporation has gradually established a "retained earnings" balance totaling $4.2 million. This total (commonly known by fish producers as the "reserve fund") was accumulated through deductions from earnings generated from the sale of fish between 1980 and 1994. In 1994, when retained earnings reached $4.2 million, deductions were stopped. These retained earnings are used by the Corporation to finance operations and inventories of fish, and reduce the Corporation's dependency on external financing from banks, thereby enabling the Corporation to reduce annual interest charges. Although $4.2 million in retained earnings is low for a business the size of FFMC, it provides some security against unexpected downturns in the market or extremely serious financial setbacks.

how fishers
ARE PAID

The Freshwater Fish Marketing Act mandates the Corporation to purchase all commercially caught fish in Manitoba, Saskatchewan, Alberta, the Northwest Territories and part of Northwestern Ontario. The Act entitles the Corporation to establish a payment structure that provides initial and final payments under a "pool" system where receipts and costs are allocated or "pooled" by fish species to determine final payments.

Generally, initial prices are set for each species by estimating its market value, subtracting its projected processing and operating costs and withholding a contingency amount. An exception is exercised when the Corporation is developing new markets for underutilized species. Then, initial prices are set at above-justified levels for limited quantities to secure production for testing new markets.

The Corporation's policy is to set initial prices for all species at levels designed to promote a full fishery in all regions. Higher volumes generally, including lower-value species, help develop markets, maximize efficiencies and contribute to fixed costs for the benefit of all fishers.

Initial prices may be adjusted during the fiscal year to reflect changing market conditions. Most commonly, a temporary delivery premium may be offered for a given species to encourage fishers to harvest when prices are strong or when there is an urgent need to meet a customer's requirement.

At the end of the fiscal year, after the annual audit by the Auditor General's Office, the Corporation determines final payments from the pooled receipts. A final payment is recommended when sales revenues exceed all direct and allocated costs for a given species.

The following table (page 12) provides a ten-year history of pool results.

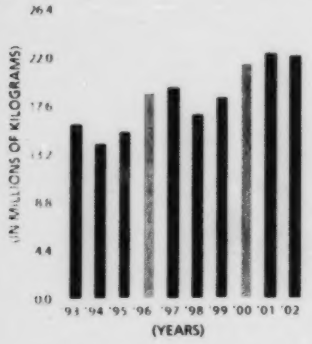
...a temporary delivery premium...encourage(s) fishers to harvest when prices are strong or when there is an urgent need to meet a customer's requirement.

FRESHWATER FISH MARKETING CORPORATION

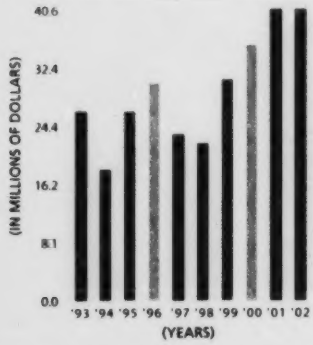
product deliveries &

FINANCIAL RETURNS TO FISHERS BY SPECIES

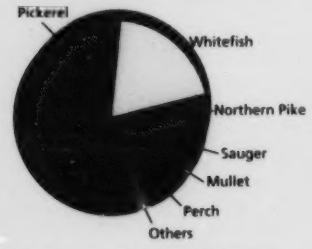
ALL POOLS - DELIVERED WEIGHT (1993-2002)



ALL POOLS - TOTAL PAYMENT (1993-2002)

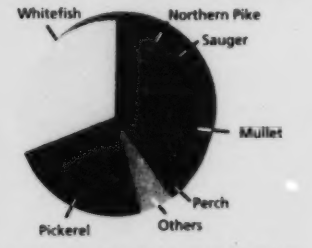


TOTAL PAYMENTS BY SPECIES (2001-2002)



Total payments of all pools $40.6 million

DELIVERED WEIGHT BY SPECIES (2001-2002)



Delivered weight of all pools 22.0 million Kg

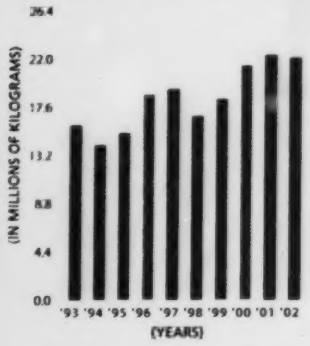
TEN YEAR SUMMARY (1993-2002), FISCAL YEAR ENDED APRIL 30
Initial and Final Payments in Millions of Dollars
*Delivered Weights - Round Equivalent Weight (millions of kilograms)
**Initial Payments - Net of Freight

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Pickerel										
Delivered Weight*	3.9	3.0	3.0	3.1	2.6	2.8	3.7	4.6	5.7	5.1
Initial Payment**	$8.9	$6.8	$8.2	$11.6	$9.0	$8.7	$13.0	$17.3	$19.6	$16.8
Final Payment	$4.7	$2.1	$3.8	$2.1	$0.1	$1.4	$3.2	$2.4	$4.3	$5.9
Total Payment	$13.6	$8.9	$12.0	$13.7	$9.1	$10.1	$16.2	$19.7	$23.9	$22.7
Price/Round Kg.	$3.49	$2.97	$4.00	$4.42	$3.50	$3.61	$4.38	$4.28	$4.19	$4.45
Whitefish										
Delivered Weight*	5.3	5.0	6.3	6.4	6.4	5.5	5.3	5.6	6.5	6.8
Initial Payment**	$3.6	$3.0	$6.1	$6.2	$5.9	$5.0	$5.0	$6.2	$7.8	$7.9
Final Payment	$0.4	$0.4	$0.0	$0.1	$0.0	$0.0	$0.8	$0.9	$1.5	$0.0
Total Payment	$4.0	$3.4	$6.1	$6.3	$5.9	$5.0	$5.8	$7.1	$9.3	$7.9
Price/Round Kg.	$0.75	$0.68	$0.97	$0.98	$0.92	$0.91	$1.09	$1.27	$1.43	$1.16
Northern Pike										
Delivered Weight*	2.6	2.1	1.9	2.5	2.4	2.4	2.7	2.8	2.6	2.5
Initial Payment**	$2.4	$1.4	$1.3	$1.8	$1.6	$1.6	$1.9	$2.0	$1.9	$1.8
Final Payment	$0.4	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.3	$0.3	$0.3	$0.2
Total Payment	$2.8	$1.4	$1.3	$1.8	$1.6	$1.6	$2.2	$2.3	$2.2	$2.0
Price/Round Kg.	$1.08	$0.67	$0.68	$0.72	$0.67	$0.67	$0.81	$0.82	$0.85	$0.80
Sauger										
Delivered Weight*	1.9	1.5	1.7	1.3	1.1	1.0	1.1	1.0	0.6	0.7
Initial Payment**	$3.4	$2.5	$4.3	$4.2	$3.2	$2.0	$2.9	$2.8	$1.6	$2.2
Final Payment	$0.9	$0.4	$0.3	$0.5	$0.0	$0.5	$1.0	$0.4	$0.4	$0.7
Total Payment	$4.3	$2.9	$4.6	$4.7	$3.2	$2.5	$3.9	$3.2	$2.0	$2.9
Price/Round Kg.	$2.26	$1.93	$2.71	$3.62	$2.91	$2.50	$3.55	$3.20	$3.33	$4.14
Mullet										
Delivered Weight*	0.8	1.1	0.9	3.7	4.7	3.7	3.9	5.8	5.4	5.0
Initial Payment**	$0.3	$0.4	$0.4	$1.1	$1.3	$1.0	$1.1	$1.7	$1.5	$1.4
Final Payment	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0
Total Payment	$0.3	$0.4	$0.4	$1.1	$1.3	$1.0	$1.1	$1.7	$1.5	$1.4
Price/Round Kg.	$0.38	$0.36	$0.44	$0.30	$0.28	$0.27	$0.28	$0.29	$0.28	$0.28
Perch										
Delivered Weight*	0.3	0.1	0.4	0.5	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.6
Initial Payment**	$0.7	$0.4	$1.3	$1.8	$0.9	$0.7	$0.8	$0.8	$0.6	$2.2
Final Payment	$0.0	$0.0	$0.3	$0.0	$0.0	$0.2	$0.3	$0.3	$0.3	$0.5
Total Payment	$0.7	$0.4	$1.6	$1.8	$0.9	$0.9	$1.1	$1.1	$0.9	$2.7
Price/Round Kg.	$2.33	$4.00	$4.00	$3.60	$3.00	$4.50	$5.50	$5.50	$4.50	$4.50
Other										
Delivered Weight*	1.1	1.2	1.0	1.2	1.6	1.2	1.3	1.3	1.3	1.3
Initial Payment**	$0.7	$0.7	$0.5	$1.0	$1.0	$0.8	$0.7	$0.8	$0.8	$0.9
Final Payment	$0.1	$0.1	$0.1	$0.0	$0.1	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.1
Total Payment	$0.8	$0.8	$0.6	$1.0	$1.1	$0.8	$0.7	$0.8	$0.8	$1.0
Price/Round Kg.	$0.73	$0.67	$0.60	$0.83	$0.69	$0.67	$0.54	$0.62	$0.62	$0.77
All Pools										
Delivered Weight*	15.9	14.0	15.2	18.7	19.1	16.8	18.2	21.3	22.3	22.0
Initial Payment**	$20.0	$15.2	$22.1	$27.7	$22.9	$19.8	$25.4	$31.6	$33.8	$33.2
Final Payment	$6.5	$3.0	$4.5	$2.7	$0.2	$ 2.1	$5.6	$4.3	$6.8	$7.4
Total Payment	$26.5	$18.2	$26.6	$30.4	$23.1	$21.9	$31.0	$35.9	$40.6	$40.6
Price/Round Kg.	$1.67	$1.30	$1.75	$1.63	$1.21	$1.30	$1.70	$1.69	$1.82	$1.85

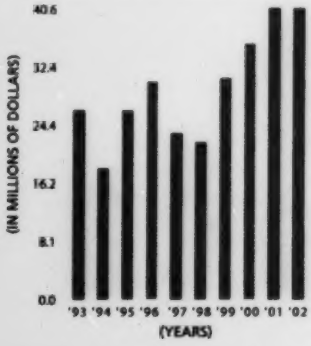
product deliveries &

FINANCIAL RETURNS TO FISHERS BY SPECIES

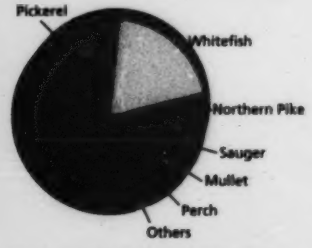
ALL POOLS - DELIVERED WEIGHT (1993-2002)



ALL POOLS - TOTAL PAYMENT (1993-2002)

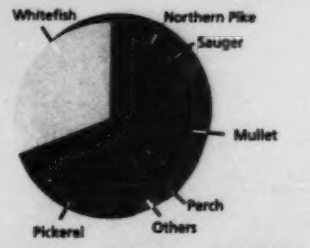


TOTAL PAYMENTS BY SPECIES (2001-2002)



Total payments of all pools $40.6 million

DELIVERED WEIGHT BY SPECIES (2001-2002)



Delivered weight of all pools 22.0 million Kg

TEN YEAR SUMMARY (1993-2002), FISCAL YEAR ENDED APRIL 30
Initial and Final Payments in Millions of Dollars
*Delivered Weights - Round Equivalent Weight (millions of kilograms)
**Initial Payments - Net of Freight

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Pickerel										
Delivered Weight*	3.9	3.0	3.0	3.1	2.6	2.8	3.7	4.6	5.7	5.1
Initial Payment**	$8.9	$6.8	$8.2	$11.6	$9.0	$8.7	$13.0	$17.3	$19.6	$16.8
Final Payment	$4.7	$2.1	$3.8	$2.1	$0.1	$1.4	$3.2	$2.4	$4.3	$5.9
Total Payment	$13.6	$8.9	$12.0	$13.7	$9.1	$10.1	$16.2	$19.7	$23.9	$22.7
Price/Round Kg.	$3.49	$2.97	$4.00	$4.42	$3.50	$3.61	$4.38	$4.28	$4.19	$4.45
Whitefish										
Delivered Weight*	5.3	5.0	6.3	6.4	6.4	5.5	5.3	5.6	6.5	6.8
Initial Payment**	$3.6	$3.0	$6.1	$6.2	$5.9	$5.0	$5.0	$6.2	$7.8	$7.9
Final Payment	$0.4	$0.4	$0.0	$0.1	$0.0	$0.0	$0.8	$0.9	$1.5	$0.0
Total Payment	$4.0	$3.4	$6.1	$6.3	$5.9	$5.0	$5.8	$7.1	$9.3	$7.9
Price/Round Kg.	$0.75	$0.68	$0.97	$0.98	$0.92	$0.91	$1.09	$1.27	$1.43	$1.16
Northern Pike										
Delivered Weight*	2.6	2.1	1.9	2.5	2.4	2.4	2.7	2.8	2.6	2.5
Initial Payment**	$2.4	$1.4	$1.3	$1.8	$1.6	$1.6	$1.9	$2.0	$1.9	$1.8
Final Payment	$0.4	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.3	$0.3	$0.3	$0.2
Total Payment	$2.8	$1.4	$1.3	$1.8	$1.6	$1.6	$2.2	$2.3	$2.2	$2.0
Price/Round Kg.	$1.08	$0.67	$0.68	$0.72	$0.67	$0.67	$0.81	$0.82	$0.85	$0.80
Sauger										
Delivered Weight*	1.9	1.5	1.7	1.3	1.1	1.0	1.1	1.0	0.6	0.7
Initial Payment**	$3.4	$2.5	$4.3	$4.2	$3.2	$2.0	$2.9	$2.8	$1.6	$2.2
Final Payment	$0.9	$0.4	$0.3	$0.5	$0.0	$0.5	$1.0	$0.4	$0.4	$0.7
Total Payment	$4.3	$2.9	$4.6	$4.7	$3.2	$2.5	$3.9	$3.2	$2.0	$2.9
Price/Round Kg.	$2.26	$1.93	$2.71	$3.62	$2.91	$2.50	$3.55	$3.20	$3.33	$4.14
Mullet										
Delivered Weight*	0.8	1.1	0.9	3.7	4.7	3.7	3.9	5.8	5.4	5.0
Initial Payment**	$0.3	$0.4	$0.4	$1.1	$1.3	$1.0	$1.1	$1.7	$1.5	$1.4
Final Payment	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0
Total Payment	$0.3	$0.4	$0.4	$1.1	$1.3	$1.0	$1.1	$1.7	$1.5	$1.4
Price/Round Kg.	$0.38	$0.36	$0.44	$0.30	$0.28	$0.27	$0.28	$0.29	$0.28	$0.28
Perch										
Delivered Weight*	0.3	0.1	0.4	0.5	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.6
Initial Payment**	$0.7	$0.4	$1.3	$1.8	$0.9	$0.7	$0.8	$0.8	$0.6	$2.2
Final Payment	$0.0	$0.0	$0.3	$0.0	$0.0	$0.2	$0.3	$0.3	$0.3	$0.5
Total Payment	$0.7	$0.4	$1.6	$1.8	$0.9	$0.9	$1.1	$1.1	$0.9	$2.7
Price/Round Kg.	$2.33	$4.00	$4.00	$3.60	$3.00	$4.50	$5.50	$5.50	$4.50	$4.50
Other										
Delivered Weight*	1.1	1.2	1.0	1.2	1.6	1.2	1.3	1.3	1.3	1.3
Initial Payment**	$0.7	$0.7	$0.5	$1.0	$1.0	$0.8	$0.7	$0.8	$0.8	$0.9
Final Payment	$0.1	$0.1	$0.1	$0.0	$0.1	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.1
Total Payment	$0.8	$0.8	$0.6	$1.0	$1.1	$0.8	$0.7	$0.8	$0.8	$1.0
Price/Round Kg.	$0.73	$0.67	$0.60	$0.83	$0.69	$0.67	$0.54	$0.62	$0.62	$0.77
All Pools										
Delivered Weight*	15.9	14.0	15.2	18.7	19.1	16.8	18.2	21.3	22.3	22.0
Initial Payment**	$20.0	$15.2	$22.1	$27.7	$22.9	$19.8	$25.4	$31.6	$33.8	$33.2
Final Payment	$6.5	$3.0	$4.5	$2.7	$0.2	$ 2.1	$5.6	$4.3	$6.8	$7.4
Total Payment	$26.5	$18.2	$26.6	$30.4	$23.1	$21.9	$31.0	$35.9	$40.6	$40.6
Price/Round Kg.	$1.67	$1.30	$1.75	$1.63	$1.21	$1.30	$1.70	$1.69	$1.82	$1.85

financial statements

April 30, 2002

MANAGEMENT'S REPORT

MANAGEMENT'S RESPONSIBILITY FOR FINANCIAL STATEMENTS

The accompanying financial statements of the Freshwater Fish Marketing Corporation (the "Corporation") and all information in this annual report are the responsibility of the Corporation's management and have been reviewed and approved by the Board of Directors. The financial statements have been prepared in accordance with Canadian generally accepted accounting principles, using management's best estimates and judgements, where appropriate. Financial information presented elsewhere in the annual report is consistent with that contained in the financial statements.

In discharging its responsibility for the integrity and fairness of the financial statements, management maintains and relies on financial and management control systems and practices, which are designed to provide reasonable assurance that transactions are authorized, assets are safeguarded, and proper books and records are maintained. These controls and practices are designed to ensure the orderly conduct of business, the accuracy of accounting records, the timely preparation of reliable financial information and the adherence to the Corporation's policies and statutory requirements.

The Board of Directors is responsible for ensuring that management fulfils its responsibilities for financial reporting and internal control. The Board meets regularly with management and the auditors, who have full and free access to the Board.

The Corporation's external auditor, the Auditor General of Canada, is responsible for auditing the transactions and financial statements of the Corporation and for issuing her report thereon.

Robert F. Hand

Robert F. Hand
President and Chief Executive Officer
Freshwater Fish Marketing Corporation

Gabriella Bradics

Gabriella Bradics
Chief Financial Officer
Freshwater Fish Marketing Corporation

Winnipeg, Canada
July 12, 2002

financial statements

AUDITOR'S REPORT

To the Minister of Fisheries and Oceans

I have audited the balance sheet of the Freshwater Fish Marketing Corporation as at April 30, 2002 and the statements of operations and retained earnings and cash flows for the year then ended. These financial statements are the responsibility of the Corporation's management. My responsibility is to express an opinion on these financial statements based on my audit.

I conducted my audit in accordance with Canadian generally accepted auditing standards. Those standards require that I plan and perform an audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation.

In my opinion, these financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of the Corporation as at April 30, 2002 and the results of its operations and its cash flows for the year then ended in accordance with Canadian generally accepted accounting principles. As required by the *Financial Administration Act*, I report that, in my opinion, these principles have been applied on a basis consistent with that of the preceding year.

Further, in my opinion, the transactions of the Corporation that have come to my notice during my audit of the financial statements have, in all significant respects, been in accordance with Part X of the *Financial Administration Act* and regulations, the *Freshwater Fish Marketing Act* and the by-laws of the Corporation.

Ronald C. Thompson, CA
Assistant Auditor General
for the Auditor General of Canada

Ottawa, Canada
July 12, 2002

financial statements

BALANCE SHEET

As at April 30th, 2002
(IN THOUSANDS OF DOLLARS)

	2002	2001
ASSETS		
Current		
Cash	$ 143	$ 745
Accounts receivable	7,678	6,529
Inventories (Note 3)	11,704	13,147
Prepaid expenses	277	281
	19,802	20,702
Capital assets (Note 4)	6,689	6,194
	$ 26,491	$ 26,896
LIABILITIES		
Current		
Accounts payable and accrued liabilities	$ 3,416	$ 3,822
Provision for final payments to fishers	7,403	6,775
Loans payable (Note 5)	11,519	12,146
	22,338	22,743
Contingencies (Note 11)		
RETAINED EARNINGS		
Retained Earnings	4,153	4,153
	$ 26,491	$ 26,896

The accompanying notes are an integral part of the financial statements.

Approved by the Board:

Jim Bear
Chairman

Director

financial statements

BALANCE SHEET

As at April 30th, 2002
(IN THOUSANDS OF DOLLARS)

	2002	2001
ASSETS		
Current		
Cash	$ 143	$ 745
Accounts receivable	7,678	6,529
Inventories (Note 3)	11,704	13,147
Prepaid expenses	277	281
	19,802	20,702
Capital assets (Note 4)	6,689	6,194
	$ 26,491	$ 26,896
LIABILITIES		
Current		
Accounts payable and accrued liabilities	$ 3,416	$ 3,822
Provision for final payments to fishers	7,403	6,775
Loans payable (Note 5)	11,519	12,146
	22,338	22,743
Contingencies (Note 11)		
RETAINED EARNINGS		
Retained Earnings	4,153	4,153
	$ 26,491	$ 26,896

The accompanying notes are an integral part of the financial statements.

Approved by the Board:

Jim Bear
Chairman

Director

statement of
OPERATIONS & RETAINED EARNINGS

Fiscal Year Ended April 30th, 2002
(ALL AMOUNTS IN THOUSANDS OF DOLLARS)

	2002	2001
OPERATIONS		
Sales (Note 6)		
Export	$ 53,826	$ 48,469
Domestic	14,346	13,445
	68,172	61,914
Cost of sales		
Opening inventory of finished fish products	12,209	8,791
Add fish purchases and processing expenses:		
Initial payments to fishers	35,941	36,677
Salaries, wages and benefits (Note 7)	7,622	6,867
Packing allowances and agency operating costs	5,131	5,341
Packaging and storage	2,978	2,694
Utilities and property taxes	1,432	1,265
Amortization of production assets	1,089	1,071
Repairs and maintenance	707	706
Other	425	90
	67,534	63,502
Less ending inventory of finished fish products (Note 3)	(10,862)	(12,209)
	56,672	51,293
Gross profit on operations	11,500	10,621
Marketing and administrative expenses		
Salaries and benefits (Note 7)	1,862	1,503
Interest (Note 8)	647	735
Data processing, office and professional services	719	546
Amortization of administration assets	277	397
Advertising and promotion	300	295
Meeting fees and expenses	147	209
Other	145	161
	4,097	3,846
Income before provision for final payments to fishers	7,403	6,775
Provision for final payments to fishers	7,403	6,775
Net income for the year (Note 9)	-	-
Retained earnings at beginning of the year	4,153	4,153
Retained earnings at end of the year	$4,153	$4,153

The accompanying notes are an integral part of the financial statements.

statement of CASH FLOWS

Fiscal Year Ended April 30th, 2002
(ALL AMOUNTS IN THOUSANDS OF DOLLARS)

	2002	2001
CASH PROVIDED BY (USED FOR)		
Operating activities		
Net income for the year	$ -	$ -
Add (deduct) items not affecting cash:		
Amortization	1,306	1,468
Loss (gain) on sale of capital assets	20	(34)
Net changes in non-cash working capital balances relating to operations	(108)	(3,361)
Increase in provision for final payments to fishers	628	2,521
Cash provided by operations	1,906	594
Investing activities		
Additions to capital assets	(1,881)	(1,183)
Proceeds on sale of capital assets	-	75
Cash used for investing activities	(1,881)	(1,108)
Financing activities		
(Decrease) increase in loans payable	(627)	1,226
Cash (used for) provided by financing activities	(627)	1,226
(Decrease) increase in cash during the year	(602)	712
Cash at beginning of year	745	33
Cash at end of year	$ 143	$ 745

The accompanying notes are an integral part of the financial statements.

FRESHWATER FISH MARKETING CORPORATION

statement of OPERATIONS & RETAINED EARNINGS

Fiscal Year Ended April 30th, 2002
(ALL AMOUNTS IN THOUSANDS OF DOLLARS)

	2002	2001
OPERATIONS		
Sales (Note 6)		
Export	$ 53,826	$ 48,469
Domestic	14,346	13,445
	68,172	61,914
Cost of sales		
Opening inventory of finished fish products	12,209	8,791
Add fish purchases and processing expenses:		
Initial payments to fishers	35,941	36,677
Salaries, wages and benefits (Note 7)	7,622	6,867
Packing allowances and agency operating costs	5,131	5,341
Packaging and storage	2,978	2,694
Utilities and property taxes	1,432	1,265
Amortization of production assets	1,089	1,071
Repairs and maintenance	707	706
Other	425	90
	67,534	63,502
Less ending inventory of finished fish products (Note 3)	(10,862)	(12,209)
	56,672	51,293
Gross profit on operations	11,500	10,621
Marketing and administrative expenses		
Salaries and benefits (Note 7)	1,862	1,503
Interest (Note 8)	647	735
Data processing, office and professional services	719	546
Amortization of administration assets	277	397
Advertising and promotion	300	295
Meeting fees and expenses	147	209
Other	145	161
	4,097	3,846
Income before provision for final payments to fishers	7,403	6,775
Provision for final payments to fishers	7,403	6,775
Net income for the year (Note 9)	-	-
Retained earnings at beginning of the year	4,153	4,153
Retained earnings at end of the year	$4,153	$4,153

The accompanying notes are an integral part of the financial statements.

statement of CASH FLOWS

Fiscal Year Ended April 30th, 2002
(ALL AMOUNTS IN THOUSANDS OF DOLLARS)

	2002	2001
CASH PROVIDED BY (USED FOR)		
Operating activities		
Net income for the year	$ -	$ -
Add (deduct) items not affecting cash:		
Amortization	1,366	1,468
Loss (gain) on sale of capital assets	20	(34)
Net changes in non-cash working capital balances relating to operations	(108)	(3,361)
Increase in provision for final payments to fishers	628	2,521
Cash provided by operations	1,906	594
Investing activities		
Additions to capital assets	(1,881)	(1,183)
Proceeds on sale of capital assets	-	75
Cash used for investing activities	(1,881)	(1,108)
Financing activities		
(Decrease) increase in loans payable	(627)	1,226
Cash (used for) provided by financing activities	(627)	1,226
(Decrease) increase in cash during the year	(602)	712
Cash at beginning of year	745	33
Cash at end of year	$ 143	$ 745

The accompanying notes are an integral part of the financial statements.

notes to
FINANCIAL STATEMENTS

Fiscal Year Ended April 30th, 2002

1. AUTHORITY, OPERATIONS AND OBJECTIVES

The Corporation was established in 1969 by the *Freshwater Fish Marketing Act* for the purpose of marketing and trading in fish, fish products, and fish by-products in and outside of Canada. The Corporation is required to purchase all fish legally caught in the freshwater region, which encompasses the provinces of Alberta, Saskatchewan, Manitoba, parts of north-western Ontario, and the Northwest Territories. Participation of these provinces and territory was established by agreement with the Government of Canada.

The Corporation is an agent Crown corporation named in Part I of Schedule III of the *Financial Administration Act*. The Corporation is required to conduct its operations on a self-sustaining basis without appropriations from Parliament and the total borrowings of the Corporation may not exceed $30 million.

The Corporation has the exclusive right to trade and market the products of the commercial fishery on an interprovincial and export basis, and it exercises that right with the objectives of marketing fish in an orderly manner, maximizing returns to fishers, promoting international markets, and increasing interprovincial and export trade in fish, fish products, and fish by-products.

The Corporation is a prescribed federal Crown corporation for tax purposes and is subject to federal income and large corporations taxes under the *Income Tax Act*.

2. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES

Inventories
Finished fish products are recorded at the actual cost of fish purchases throughout the year plus the average actual cost for direct labour and overhead directly related to processing. At year-end, finished fish products are valued at the lower of cost and net realizable value. Packaging material and supplies are valued at the lower of cost and replacement cost.

Amortization
Amortization is based on the estimated useful lives of the assets using the following methods and annual rates:

Buildings	- Lake stations	Straight-line	5-10%
	- Plant	Straight-line	2 1/2%
Equipment	- Machinery and office equipment	Declining balance	10-40%
	- Automotive	Declining balance	30 %
Fresh fish delivery tubs		Straight-line	10 %
Vessels		Straight-line	6 2/3%

notes to
FINANCIAL STATEMENTS

Fiscal Year Ended April 30th, 2002

The costs for systems under development and plant assets being upgraded or purchased, but that are not yet operational, are charged to construction in progress. When the assets become operational, the cost is transferred to the appropriate capital asset classification and amortized accordingly.

Payments to fishers and retained earnings
The Corporation purchases fish at initial prices established by the Board of Directors based upon operational forecasts prepared by the Corporation and the cost of such purchases is included in the cost of sales. Final payments to fishers, if any, are approved by the Board of Directors after the end of the year, based on the results of operations for the year, and are excluded from the cost of sales. The final payments are made in respect of products sold during the year and therefore are charged to operations of the current year. After the final payments are established, any remaining income for the year is recorded as retained earnings.

Foreign currency translation
Foreign currency transactions are translated into Canadian dollars at the exchange rate in effect at the time of the transactions. Amounts receivable and payable denominated in a foreign currency are translated into Canadian dollars at the year-end exchange rate. Foreign exchange gains and losses are included as a component of interest expense.

Pension plan
Employees of the Corporation participate in the Public Service Superannuation Plan administered by the Government of Canada. The employees and the Corporation are both required to contribute to the cost of the plan. The Corporation's contributions are expensed on a current year basis and represent the total pension obligations of the Corporation. The Corporation is not required under present legislation to make contributions with respect to actuarial deficiencies of the Public Service Superannuation Account.

Use of estimates
Financial statements prepared in accordance with Canadian generally accepted accounting principles require management to make estimates and judgements that affect the amounts and disclosures reported in the financial statements. The more significant areas requiring the use of management estimates are related to the allowance for doubtful accounts and the provision to reduce all slow moving or unsellable finished fish inventories to their estimated net realizable value. Actual results may differ from those estimated, although management does not believe that any differences would materially affect the Corporation's financial position or reported results of its operations.

3. INVENTORIES (in thousands of dollars)	**2002**	**2001**
Finished fish products	$ 10,862	$ 12,209
Packaging material and supplies	842	938
	$ 11,704	$ 13,147

notes to
FINANCIAL STATEMENTS

Fiscal Year Ended April 30th, 2002

The costs for systems under development and plant assets being upgraded or purchased, but that are not yet operational, are charged to construction in progress. When the assets become operational, the cost is transferred to the appropriate capital asset classification and amortized accordingly.

Payments to fishers and retained earnings
The Corporation purchases fish at initial prices established by the Board of Directors based upon operational forecasts prepared by the Corporation and the cost of such purchases is included in the cost of sales. Final payments to fishers, if any, are approved by the Board of Directors after the end of the year, based on the results of operations for the year, and are excluded from the cost of sales. The final payments are made in respect of products sold during the year and therefore are charged to operations of the current year. After the final payments are established, any remaining income for the year is recorded as retained earnings.

Foreign currency translation
Foreign currency transactions are translated into Canadian dollars at the exchange rate in effect at the time of the transactions. Amounts receivable and payable denominated in a foreign currency are translated into Canadian dollars at the year-end exchange rate. Foreign exchange gains and losses are included as a component of interest expense.

Pension plan
Employees of the Corporation participate in the Public Service Superannuation Plan administered by the Government of Canada. The employees and the Corporation are both required to contribute to the cost of the plan. The Corporation's contributions are expensed on a current year basis and represent the total pension obligations of the Corporation. The Corporation is not required under present legislation to make contributions with respect to actuarial deficiencies of the Public Service Superannuation Account.

Use of estimates
Financial statements prepared in accordance with Canadian generally accepted accounting principles require management to make estimates and judgements that affect the amounts and disclosures reported in the financial statements. The more significant areas requiring the use of management estimates are related to the allowance for doubtful accounts and the provision to reduce all slow moving or unsellable finished fish inventories to their estimated net realizable value. Actual results may differ from those estimated, although management does not believe that any differences would materially affect the Corporation's financial position or reported results of its operations.

3. INVENTORIES (in thousands of dollars)	**2002**	**2001**
Finished fish products	$ 10,862	$ 12,209
Packaging material and supplies	842	938
	$ 11,704	$ 13,147

notes to

FINANCIAL STATEMENTS

Fiscal Year Ended April 30th, 2002

4. CAPITAL ASSETS (in thousands of dollars)

	2002			2001
	Cost	Accumulated Amortization	Net Book Value	Net Book Value
Land	$ 336	$ -	$ 336	$ 243
Buildings	7,467	4,938	2,529	2,299
Equipment	17,896	14,815	3,081	3,029
Fresh fish delivery tubs	775	360	415	387
Vessels	453	218	235	78
Construction in progress	93	-	93	158
	$27,020	$20,331	$ 6,689	$ 6,194

5. LOANS PAYABLE (in thousands of dollars)

	2002	2001
Promissory notes	$ 3,919	$ 6,146
Bankers acceptances	7,600	6,000
	$ 11,519	$ 12,146

The $2,500,000 U.S. dollar denominated promissory note (2001 - U.S. $4,000,000) is unsecured, repayable in U.S. dollars, bears interest at 2.15% (2001 - 4.67%) and matures on May 14, 2002.

The bankers acceptances are unsecured, bear interest at 2.29% (2001 - 4.75%) and mature on May 3, 2002.

6. SALES COMMISSIONS

During the year, the Corporation paid commissions of $1,097,066 (2001 - $985,367) to sales agents, which are netted against sales in the statement of operations and retained earnings. Included in that amount is $991,657 (2001 - $908,501) of commissions paid to foreign sales agents.

7. PENSION PLAN

The Corporation's share of the total contributions paid to the employee pension plan for the current year was $567,404 (2001 - $499,652).

8. INTEREST EXPENSE (in thousands of dollars)

	2002	2001
Interest on loans	$ 614	$ 1,020
(Gain) on foreign exchange	(22)	(328)
Bank charges and other interest	55	43
	$ 647	$ 735

notes to
FINANCIAL STATEMENTS

Fiscal Year Ended April 30th, 2002

4. CAPITAL ASSETS (in thousands of dollars)

	2002			2001
	Cost	Accumulated Amortization	Net Book Value	Net Book Value
Land	$ 336	$ -	$ 336	$ 243
Buildings	7,467	4,938	2,529	2,299
Equipment	17,896	14,815	3,081	3,029
Fresh fish delivery tubs	775	360	415	387
Vessels	453	218	235	78
Construction in progress	93	-	93	158
	$27,020	$20,331	$ 6,689	$ 6,194

5. LOANS PAYABLE (in thousands of dollars)

	2002	2001
Promissory notes	$ 3,919	$ 6,146
Bankers acceptances	7,600	6,000
	$ 11,519	$ 12,146

The $2,500,000 U.S. dollar denominated promissory note (2001 - U.S. $4,000,000) is unsecured, repayable in U.S. dollars, bears interest at 2.15% (2001 - 4.67%) and matures on May 14, 2002.

The bankers acceptances are unsecured, bear interest at 2.29% (2001 - 4.75%) and mature on May 3, 2002.

6. SALES COMMISSIONS

During the year, the Corporation paid commissions of $1,097,066 (2001 - $985,367) to sales agents, which are netted against sales in the statement of operations and retained earnings. Included in that amount is $991,657 (2001 - $908,501) of commissions paid to foreign sales agents.

7. PENSION PLAN

The Corporation's share of the total contributions paid to the employee pension plan for the current year was $567,404 (2001 - $499,652).

8. INTEREST EXPENSE (in thousands of dollars)

	2002	2001
Interest on loans	$ 614	$ 1,020
(Gain) on foreign exchange	(22)	(328)
Bank charges and other interest	55	43
	$ 647	$ 735

notes to
FINANCIAL STATEMENTS

Fiscal Year Ended April 30th, 2002

9. INCOME TAXES

The Corporation is eligible to deduct for tax purposes a portion of its capital cost allowance, and accordingly, has no taxable income for the year (2001 - nil). At April 30, 2002 the estimate of the excess of undepreciated capital cost over the net book value of capital assets amounted to $1,971,000 (2001 actual - $1,898,000) which can be used to reduce future years' taxable income. No amount has been recorded in the financial statements with respect to this excess amount since it is unlikely that any future income tax benefits will be realized.

10. FAIR VALUE OF FINANCIAL INSTRUMENTS

Cash, accounts receivable, accounts payable and accrued liabilities, provision for final payments to fishers, and loans payable are valued at their carrying values on the balance sheet, which are reasonable estimates of fair value due to the relatively short period to maturity of the financial instruments.

11. CONTINGENCIES

(a) The Corporation is involved in various legal proceedings arising from the normal course of business that have been on-going for a number of years. The outcome of these proceedings cannot be reasonably determined, therefore, no amounts have been recorded in the financial statements. It is the opinion of management that any amounts payable arising from these proceedings will not have a material adverse effect on the financial position of the Corporation. Amounts payable, if any, will be recorded in the year in which they are determined.

(b) Certain employees of the Corporation may be eligible to buy back prior service amounts under the Public Service Superannuation Plan administered by the Government of Canada and receive matching contributions from the Corporation. This matter has been referred to arbitration. Accordingly, no amounts have been recorded in the financial statements as any amounts that may be payable by the Corporation cannot be reasonably determined. Amounts payable by the Corporation, if any, will be recorded in the year in which they are determined.

...a new Regional Processing Policy... encourages community initiative while assuring fishers of equal or greater returns, preserving the integrity of the established delivery system, and maintaining the Corporation's mandate for orderly marketing.

corporate GOVERNANCE

A Board of eleven Directors, including the President and Chief Executive Officer, governs Freshwater Fish Marketing Corporation. All Board positions are federal Order-in-Council appointments, with five appointed on recommendation of the participating governments. During the 2001-2002 fiscal year, seven Directors were fishers and five were Aboriginal. The Board believes this composition reflects the geographical scope, interests and well-being of its multicultural stakeholders. Moreover, it is the Board's strongly-held view that a majority of its members should always be active fishers representative of the various regions.

During the 2001-2002 fiscal year, Board members actively exercised their liaison role with all levels of government and fisher association stakeholders by attending numerous private and public meetings, conferences and information sessions in the provinces and communities they represent.

In the course of the 2001-2002 fiscal year, the Corporation's Board members met a total of five times in Winnipeg. The main purpose of four of these meetings was to review corporate results for each quarter. A Quarterly Report is provided to stakeholders highlighting key financial results and commenting on the progress of fisheries across the FFMC region. A fifth special session was devoted to a review of the 2002-2003 forecasts and budget, and approval of the Corporate Plan submitted to the Treasury Board.

The Board of Directors undertook two important policy reviews in 2001-2002. One resulted in a new Regional Processing Policy, allowing the Corporation to work productively with proponents of community development projects based on local fish processing. The new policy encourages community initiative, while assuring fishers of equal or greater returns, preserving the integrity of the established delivery system and maintaining the Corporation's mandate for orderly marketing.

The other policy review required a new by-law to establish the Export Dealer Licence, which will permit the Corporation to exercise its legislated authority to make exceptions to its exclusive right to trade in fish. Licences are available in three categories: underutilized species; new products; and new markets. This by-law enables the Corporation to establish a clear policy on export licensing and to administer the application, approval and issuance of licences in a consistent manner.

Chairman Jim Bear was active on behalf of the Corporation during his first full year leading the Board. He traveled to several fishing communities to dialogue directly with fishers. Important contacts were established within the participating governments during trips to Ottawa, Edmonton, and Prince Albert, and he consolidated his liaison role in Manitoba. Chairman Bear also attended the International Fish and Seafood Show in Boston.

Long-serving Ontario Director Doug Sayers retired at the end of 2001. Mr. Sayers has been a Board member since December 1987.

board of DIRECTORS

Jim Bear
Chairman of the Board
Scanterbury, Manitoba
Occupation: Political Advisor
Southeast Tribal Council
Served on FFMC Board: 1 year

Andrew Bouvier
Île-à-la-Crosse, Saskatchewan
Occupation: Fisher
Served on FFMC Board: 8 years

Ed Isfeld
Winnipeg Beach, Manitoba
Occupation: Fisher
Served on FFMC Board: 12 years

Bert Buckley
Hay River, Northwest Territories
Occupation: Fisher and President of the
NWT Fishermen's Federation
Served on FFMC Board: 3 years

Robert T. Kristjanson
Gimli, Manitoba
Occupation: Fisher
Served on FFMC Board: 4 years

Irvin Constant
The Pas, Manitoba
Occupation: Fisher
Served on FFMC Board: 6 years

David McArthur
Lac La Biche, Alberta
Occupation: Executive Director
Alberta Commercial
Fishermen's Association
Served on FFMC Board: 21 years

James R. Favel
Île-à-la-Crosse, Saskatchewan
Occupation: Fisher
Served on FFMC Board: 3.5 years

Gordon McDougall
Ashern, Manitoba
Occupation: Fisher
Served on FFMC Board: 6 years

Robert F. Hand
President and Chief Executive Officer
Winnipeg, Manitoba
Served on FFMC Board: 2.5 years

Doug Sayers
Sioux Lookout, Ontario
Occupation: Retired Civil Servant
Ministry of Natural Resources
Served on FFMC Board: 15 years

corporate OFFICERS

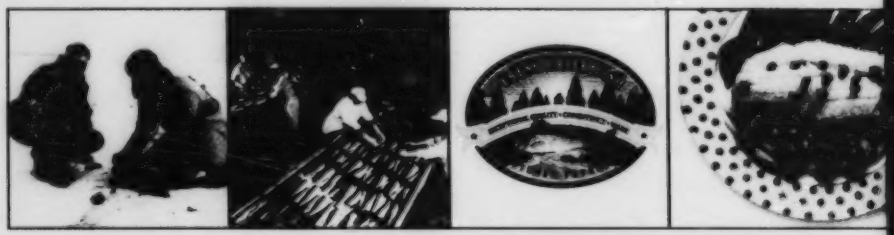
Robert F. Hand
President and Chief Executive Officer
Email: bob.hand@freshwaterfish.com

Gabriella Bradics
Chief Financial Officer
Email: gabriella.bradics@freshwaterfish.com

Gerald F. Malone
Vice-President, Marketing
Email: gerry.malone@freshwaterfish.com

...it is the Board's strongly-held view that a majority of its members should always be active fishers representative of the various regions.

OFFICE DE COMMERCIALISATION DU POISSON D'EAU DOUCE



RAPPORT ANNUEL
2001-2002

BÂTIR DES **FORCES**
DE COMMERCIALISATION POUR
LES PÊCHEURS D'EAU DOUCE
DU CANADA

OFFICE DE COMMERCIALISATION DU POISSON D'EAU DOUCE

table des MATIÈRES

Page 3	Rapport du président
Page 4	Profil de l'Office
Page 5	Faits saillants et réalisations
Page 6	Orientations stratégiques
Page 10	Sommaire financier des dix dernières années
Page 11	Rémunération des pêcheurs
Page 12	Livraisons des produits et bénéfices versés aux pêcheurs (par espèce)
Page 13	États financiers
Page 22	Régie de l'entreprise

lettre de TRANSFERT

DU PRÉSIDENT DU CONSEIL
D'ADMINISTRATION AU MINISTRE DES PÊCHES ET DES OCÉANS

L'honorable Robert Thibault
Gouvernement du Canada
Pêches et Océans Canada
200, rue Kent, bureau 1570
Ottawa (Ontario) K1A 0E6

Monsieur le Ministre,

Nous avons le plaisir de vous soumettre le rapport annuel de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce conformément à l'article 150 de la Loi sur la gestion des finances publiques. Le rapport annuel comprend les états financiers vérifiés de l'exercice se terminant le 30 avril 2002.

Au cours de l'exercice 2001-2002, l'Office a poursuivi sa progression des quatre dernières années. Elle a établi un nouveau record de ventes de 68 millions de dollars, surpassant ainsi le record de l'année précédente de 10 %, et versé des paiements aux pêcheurs de plus de 43 millions de dollars.

J'aimerais prendre l'occasion pour exprimer toute ma reconnaissance à M. Doug Sayers pour les quinze années de loyaux services comme membre du conseil d'administration de l'Office et pour lui adresser mes meilleurs vœux à l'occasion de sa retraite.

Les membres du conseil et les cadres supérieurs ont travaillé avec diligence afin d'améliorer les services de l'Office et de satisfaire les pêcheurs intéressés. L'Office occupe une place importante et grandissante sur le marché international.

Je vous prie d'agréer, Monsieur le Ministre, l'expression de mes sentiments respectueux.

Le président du conseil d'administration

Jim Bear

Jim Bear
Scanterbury (Manitoba)

rapport du PRÉSIDENT

... l'Office a surmonté les effets économiques défavorables et a surpassé le record établi l'année dernière en matière de ventes.

L'exercice 2001-2002 de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce a été fécond en événements. Malgré les tristes événements du 11 septembre 2001 et leurs répercussions partout dans le monde, l'Office a surmonté les effets économiques défavorables et a surpassé le record établi l'année dernière en matière de ventes.

Cette réussite est attribuable à des prises supérieures à la moyenne dans la plupart des cas, notamment de la perche, ainsi qu'à des marchés vigoureux pour le doré jaune et le doré noir. Cette dernière espèce a d'ailleurs comblé l'effondrement du marché du corégone en raison de l'arrivée de nouvelles sources d'approvisionnement concurrentielles.

L'Office continue d'être un chef de file en matière de commercialisation du poisson d'eau douce et de verser des paiements toujours croissants aux pêcheurs. L'Office est fière d'être reconnue pour la grande qualité et fiabilité de son approvisionnement et d'offrir une excellente valeur à sa clientèle.

Le tout respectueusement soumis,

Le président-directeur général

Robert F. Hand

Robert F. Hand
Winnipeg (Manitoba)

OFFICE DE COMMERCIALISATION DU POISSON D'EAU DOUCE

profil de L'OFFICE

Le mandat de l'Office est d'acheter tous les poissons pêchés et mis en vente par les pêcheurs participants, d'assurer la commercialisation ordonnée du poisson, d'ouvrir les marchés internationaux au poisson d'eau douce, d'augmenter les ventes et d'accroître les revenus des pêcheurs.

L'Office de commercialisation du poisson d'eau douce est une société d'État financièrement autonome crée en 1969. Elle achète, transforme et met en marché le poisson d'eau douce du Manitoba, de la Saskatchewan, de l'Alberta, des Territoires du Nord-Ouest et d'une partie du Nord-Ouest de l'Ontario. Le mandat de l'Office est d'acheter tous les poissons pêchés et mis en vente par les pêcheurs participants, d'assurer la commercialisation ordonnée du poisson, d'ouvrir les marchés internationaux au poisson d'eau douce, d'augmenter les ventes et d'accroître les revenus des pêcheurs. Les bénéfices de l'Office sont versés annuellement aux pêcheurs participants sous forme de paiements définitifs.

L'Office est régi par le conseil d'administration et le président-directeur général. Les onze membres du conseil d'administration sont nommés par décret; cinq membres sont nommés sous recommandation des gouvernements provinciaux et territorial participants. Une équipe de quatre cadres supérieurs assiste le président-directeur général dans ses fonctions et 40 personnes à temps plein assurent le soutien administratif. De plus, l'Office compte jusqu'à 350 employés saisonniers. Trente-huit agents trois agents établissent la qualité du poisson et l'achètent à 75 points de livraison. Environ 2 700 pêcheurs livrent leurs produits pris dans plus de 400 lacs des régions concernées.

L'Office de commercialisation du poisson d'eau douce jouit d'une solide réputation fondée sur la fiabilité, la qualité et la salubrité de ses produits. L'Office est un chef de file reconnu en matière de prix qui exerce ses droits de mise en marché et de commerce interprovincial et international. L'Office est le chef de file sur le marché américain du doré jaune. L'Office est également le plus important fournisseur de corégone à la Finlande, de caviar de corégone à la Suède et à la Finlande, et de brochet à la France.

faits saillants et
RÉALISATIONS

COMMERCIALISATION ET VENTES

• Les ventes ont totalisé 68,2 millions de dollars, ce qui représente une augmentation de 10 % par rapport au record établi l'an dernier. Il s'agit de la quatrième année consécutive de croissance constante.

• Les ventes de doré jaune ont été fermes. Le volume des ventes a augmenté de 4 % tandis que les prix du marché moyens ont connu une hausse de 5% par rapport à 2000-2001. Grâce à une bonne gestion des stocks, on a pu mettre en vente une partie des prises record de doré jaune de l'an dernier au cours du présent exercice.

BÉNÉFICES DES PÊCHEURS

• Les paiements effectués aux pêcheurs (moins les frais de transport) totalisaient 40,6 millions de dollars, ce qui est équivalent au record établi l'an dernier. Toutefois, par rapport à l'an dernier, il y avait des variations importantes selon les espèces et, par conséquent, par région.

• Les pêcheurs de doré noir ont connu une légère augmentation de leurs livraisons et ont profité de vigoureux marchés régionaux. Leurs bénéfices ont augmenté de 45% par rapport à l'an dernier. Quant à la perchaude, les pêcheurs ont connu d'excellents résultats, les meilleurs depuis bon nombre d'années, compte tenu d'une augmentation imprévue des prises au cours de l'hiver.

• Dans la catégorie «autres espèces», l'augmentation des bénéfices découle principalement de la hausse des achats de carpe et d'œufs de carpe effectués pour répondre à la demande de nouveaux marchés. Pour la première fois dans l'histoire de l'Office, les producteurs de carpe recevront un paiement final.

• En ce qui concerne le doré jaune, les bénéfices ont chuté de 5 % par rapport au record historique établi l'an dernier, mais cette baisse n'était pas aussi forte que la diminution de 11% observée au chapitre des livraisons. Des marchés vigoureux et l'écoulement des stocks ont aidé à compenser pour la diminution des prises.

• Ce qui est plus important, c'est que le total des paiements effectués aux pêcheurs de corégone a baissé pour la première fois (15%) en quatre ans malgré une augmentation de 5% des livraisons. Cela est attribuable à une diminution importante des ventes et des prix sur le marché des produits frais causée par une offre abondante à des prix concurrentiels et par le manque de vigueur de l'économie américaine pendant les saisons critiques de l'automne et de l'hiver.

• La baisse sur douze mois des bénéfices dans le cas du corégone est la principale raison pour laquelle l'augmentation de 10 % des ventes totales ne se reflète pas sur les bénéfices globaux de l'ensemble des pêcheurs. Cela explique également pourquoi les régions qui dépendaient beaucoup du corégone ont vu chuter leurs bénéfices globaux, p. ex., les Territoires du Nord-Ouest (baisse de 9 %) et l'Alberta (baisse de 8 %). Le Manitoba, quant à lui, a connu une hausse de 1 % grâce à une augmentation des livraisons de doré noir et de perchaude, alors que la Saskatchewan a réalisé des gains de 3 % grâce à une hausse des livraisons de doré jaune.

COÛT DES PRODUITS VENDUS

• Les coûts de vente (à l'exclusion des coûts d'achat du poisson) ont augmenté de 6,1 millions de dollars par rapport à l'année précédente. De ce montant, 4,8 millions de dollars s'expliquent par des modifications apportées aux stocks d'ouverture et de clôture par rapport à l'exercice précédent. Le montant restant de 1,3 million de dollars provient de la hausse des coûts d'exploitation. Voici les principaux facteurs qui en sont à l'origine : augmentation des coûts de main-d'œuvre en vertu de la convention collective; variations au chapitre de la combinaison des espèces/produits; hausse des coûts relatifs au développement de nouveaux produits; augmentation des coûts d'entreposage frigorifique causée par la hausse du volume des stocks; augmentation considérable du coût des services publics (gaz naturel) au cours de l'année.

• Les frais de marketing et d'administration ont augmenté de 7 %, ce qui est principalement attribuable au reclassement de certains salaires et avantages sociaux, auparavant inclus dans les dépenses de transformation.

QUESTIONS FINANCIÈRES

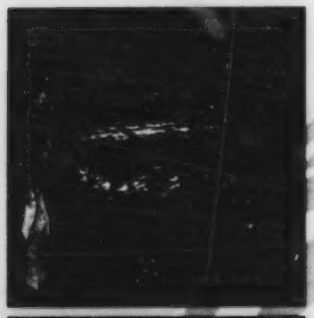
• Les bénéfices nets étaient de 7,4 millions de dollars, ce qui représente une augmentation de 9 % par rapport à l'an dernier. Le conseil d'administration a approuvé le paiement intégral des bénéfices nets en tant que paiements définitifs en fonction des mises en commun par espèce.

Les ventes ont totalisé 68,2 millions de dollars (…). Il s'agit de la quatrième année consécutive de croissance constante.

www.freshwaterfish.com

OFFICE DE COMMERCIALISATION DU POISSON D'EAU DOUCE

Ces initiatives s'inscrivent à l'extérieur du cadre ordinaire de fonctionnement et sont des mesures ou des projets clairement définis entrepris pour atteindre des objectifs stratégiques établis.



orientations stratégiques

SURVOL

CONTEXTE

Le conseil d'administration de l'Office a formulé une vision d'avenir lors d'une session intensive de deux journées en février 2000 durant laquelle les questions ont été identifiées et les valeurs et directions établies pour le développement à long terme de l'Office. Cette orientation a permis à l'équipe de gestion d'élaborer un plan stratégique global approuvé par le conseil d'administration en juillet 2000 et présenté au ministre des Pêches et des Océans le 28 août 2000. Le plan adopté comprend les valeurs corporatives, la mission et les objectifs ainsi qu'un programme de mise en œuvre, de contrôle et d'examen continu. L'énoncé de mission suivant guide le plan :

NOTRE MISSION

«D'être le chef de file de la commercialisation des produits du poisson d'eau douce, respecté et reconnu pour la haute qualité de ses produits d'excellente valeur à ses clients, pour son approvisionnement fiable et pour son souci d'augmenter les bénéfices versés aux pêcheurs.»

L'Office a diffusé le plan stratégique aux intéressés par l'entremise d'une brochure, de présentations lors de conférences et de réunions, du site Web mis à jour ainsi que d'une série de six affiches publiées aux deux mois conçues à l'intention des pêcheurs participants.

Une fois le cadre stratégique en place, le plan a été mis en œuvre à l'aide de diverses initiatives exceptionnelles. Ces initiatives s'inscrivent à l'extérieur du cadre ordinaire de fonctionnement et sont des mesures ou des projets clairement définis entrepris pour atteindre des objectifs stratégiques établis. Elles favorisent les changements prévus et l'adaptation aux nouvelles orientations tout en maintenant le cap sur les objectifs stratégiques. Chaque initiative est dotée d'un champion, d'un budget, d'un calendrier de mise en œuvre et de résultats mesurables en vue de l'évaluation du rendement.

L'exercice 2001-2002 représente la première année complète du programme d'orientation stratégique. Ce qui suit est un résumé des progrès réalisés dans le cadre de chacune des initiatives vers l'atteinte des trois objectifs stratégiques suivants :

Soutenir notre primauté commerciale

Accroître les bénéfices aux pêcheurs et aux communautés

Se mériter le respect et la reconnaissance

orientations stratégiques

SOUTENIR NOTRE PRIMAUTÉ COMMERCIALE

Notre objectif: Basé sur la qualité, le service et la fiabilité, d'être le fournisseur de choix dans les marchés que nous desservons en:

- améliorant constamment la qualité et la fiabilité de l'approvisionnement;
- développant des produits et des services novateurs;
- occupant et développant les marchés des produits de plus haute valeur;
- trouvant des alliances stratégiques réciproquement gagnantes;
- établissant des indicateurs-cible d'évaluation continue de notre performance.

INITIATIVES STRATÉGIQUES	FAITS SAILLANTS DES PROGRÈS
• Balayage • Différenciation des produits • Développement des produits et des nouveaux marchés	✓ L'Office a établi un record au chapitre des ventes globales malgré un contexte économique difficile. ✓ Un sondage a été mené à titre de référence auprès des clients et a révélé un taux de satisfaction global de 7,7 sur 10. ✓ Une étude exhaustive a été menée auprès des clients dans le cas du doré jaune pour orienter les futures stratégies de commercialisation ✓ À la suite de cette étude, on a élaboré du nouveau matériel de publicité sur le lieu de vente, et un atelier à l'intention d'importants clients américains a été tenu à Gimli, au Manitoba (The Great Canadian Walleye Adventure) (La grande aventure canadienne du doré jaune). ✓ L'Israël a été ciblé en tant que marché de grande valeur pour le meunier noir et la carpe. ✓ On a également développé de nouveaux marchés pour les œufs de carpe.

orientations stratégiques

SOUTENIR NOTRE PRIMAUTÉ COMMERCIALE

Notre objectif: Basé sur la qualité, le service et la fiabilité, d'être le fournisseur de choix dans les marchés que nous desservons en:

- améliorant constamment la qualité et la fiabilité de l'approvisionnement;
- développant des produits et des services novateurs;
- occupant et développant les marchés des produits de plus haute valeur;
- trouvant des alliances stratégiques réciproquement gagnantes;
- établissant des indicateurs-cible d'évaluation continue de notre performance.

INITIATIVES STRATÉGIQUES	FAITS SAILLANTS DES PROGRÈS
• **Étalonnage** • **Différenciation des produits** • **Développement des produits et des nouveaux marchés**	✓ L'Office a établi un record au chapitre des ventes globales malgré un contexte économique difficile. ✓ Un sondage a été mené à titre de référence auprès des clients et a révélé un taux de satisfaction global de 7,7 sur 10. ✓ Une étude exhaustive a été menée auprès des clients dans le cas du doré jaune pour orienter les futures stratégies de commercialisation ✓ À la suite de cette étude, on a élaboré du nouveau matériel de publicité sur le lieu de vente, et un atelier à l'intention d'importants clients américains a été tenu à Gimli, au Manitoba (The Great Canadian Walleye Adventure) (La grande aventure canadienne du doré jaune). ✓ L'Israël a été ciblé en tant que marché de grande valeur pour le meunier noir et la carpe. ✓ On a également développé de nouveaux marchés pour les œufs de carpe.

OFFICE DE COMMERCIALISATION DU POISSON D'EAU DOUCE

orientations stratégiques

ACCROÎTRE LES BÉNÉFICES AUX PÊCHEURS ET AUX COMMUNAUTÉS

Notre objectif: Augmenter les revenus globaux des pêcheurs, améliorant ainsi les bénéfices aux pêcheurs et à leur communauté, en:

- développant les marchés pour toutes les espèces commercialement viables;
- améliorant l'harmonisation des produits, de l'approvisionnement et des marchés;
- faisant valoir un accès croissant et durable aux stocks de poisson;
- réduisant les coûts d'exploitation.

INITIATIVES STRATÉGIQUES	FAITS SAILLANTS DES PROGRÈS
• **Étude de fret** • **Mise en valeur du poisson commun** • **Programme d'amélioration continue** • **Analyse des ventes et de la production**	✓Un examen des solutions de rechange a permis de réaliser d'importantes économies au chapitre du transport de marchandises outre-mer. ✓Les pêcheurs profiteront des innovations en matière de transformation et de manutention mises au point dans le cas du meunier noir. ✓La modernisation de l'équipement a permis de réduire les coûts des services publics et d'améliorer l'efficacité des travailleurs. ✓De nouveaux rapports sur les ventes et la production ont été introduits pour faire le suivi du rendement. ✓Le total des paiements effectués aux pêcheurs (moins les frais de transport) était égal au record établi l'année précédente.

orientations stratégiques

SE MÉRITER LE RESPECT ET LA RECONNAISSANCE

Notre objectif: Se mériter l'appui d'une majorité des pêcheurs commerciaux que nous desservons au mandat de l'Office en:

- démontrant la justesse du mandat de l'organisation;
- s'assurant de la particpation des intéressés à la formulation des politiques d'orientation;
- établissant avec les intéressés des liens de communication ouverts et accessibles;
- développant d'une façon optimale nos ressources physiques et humaines.

INITIATIVES STRATÉGIQUES	FAITS SAILLANTS DES PROGRÈS
• **Communications avec les intervenants** • **Politique régionale en matière de transformation** • **Règlement sur les permis d'exportateur négociant** • **Programme de reconnaissance des employés**	✓ Les communications avec les intervenants dés ont continué à jouer un rôle de premier plan; de nombreuses réunions ont eu lieu avec les pêcheurs, les gouvernements et les leaders communautaires. ✓ D'autres mesures ont été prises pour améliorer les communications (publication de rapports trimestriels, amélioration du site Web et diffusion d'une série d'affiches à caractère informatif visant à décrire le plan stratégique aux pêcheurs). ✓ De nouvelles politiques ont été approuvées par le conseil d'administration en ce qui concerne la transformation à l'échelle régionale et les permis d'exportateur négociant, ce qui témoigne de la volonté de répondre aux besoins des pêcheurs de manière innovatrice. ✓ Les relations avec les employés ont été renforcées grâce à divers programmes de ressources humaines, notamment un programme de reconnaissance, des réunions d'information et de la formation en matière de supervision.

Reconnaissance des employés: 30 années de service

Marie Antochiw

Gene Gudmundson

PHOTO INDISPONIBLE

Andrew Kachkowsky

orientations stratégiques

ACCROÎTRE LES BÉNÉFICES AUX PÊCHEURS ET AUX COMMUNAUTÉS

Notre objectif: Augmenter les revenus globaux des pêcheurs, améliorant ainsi les bénéfices aux pêcheurs et à leur communauté, en:

- développant les marchés pour toutes les espèces commercialement viables;
- améliorant l'harmonisation des produits, de l'approvisionnement et des marchés;
- faisant valoir un accès croissant et durable aux stocks de poisson;
- réduisant les coûts d'exploitation.

INITIATIVES STRATÉGIQUES	FAITS SAILLANTS DES PROGRÈS
• [illegible] • [illegible] • [illegible] • [illegible]	✓Un examen des solutions de rechange a permis de réaliser d'importantes économies au chapitre du transport de marchandises outre-mer. ✓Les pêcheurs profiteront des innovations en matière de transformation et de manutention mises au point dans le cas du meunier noir. ✓La modernisation de l'équipement a permis de réduire les coûts des services publics et d'améliorer l'efficacité des travailleurs. ✓De nouveaux rapports sur les ventes et la production ont été introduits pour faire le suivi du rendement. ✓Le total des paiements effectués aux pêcheurs (moins les frais de transport) était égal au record établi l'année précédente.

orientations stratégiques

SE MÉRITER LE RESPECT ET LA RECONNAISSANCE

Notre objectif: Se mériter l'appui d'une majorité des pêcheurs commerciaux que nous desservons au mandat de l'Office en:

- démontrant la justesse du mandat de l'organisation;
- s'assurant de la particpation des intéressés à la formulation des politiques d'orientation;
- établissant avec les intéressés des liens de communication ouverts et accessibles;
- développant d'une façon optimale nos ressources physiques et humaines.

INITIATIVES STRATÉGIQUES	FAITS SAILLANTS DES PROGRÈS
• Communications avec les intervenants • Politique régionale en matière de transformation • Règlement sur les permis d'exportateur négociant • Programme de reconnaissance des employés	✓ Les communications avec les intervenants clés ont continué à jouer un rôle de premier plan; de nombreuses réunions ont eu lieu avec les pêcheurs, les gouvernements et les leaders communautaires. ✓ D'autres mesures ont été prises pour améliorer les communications (publication de rapports trimestriels, amélioration du site Web et diffusion d'une série d'affiches à caractère informatif visant à décrire le plan stratégique aux pêcheurs). ✓ De nouvelles politiques ont été approuvées par le conseil d'administration en ce qui concerne la transformation à l'échelle régionale et les permis d'exportateur négociant, ce qui témoigne de la volonté de répondre aux besoins des pêcheurs de manière innovatrice. ✓ Les relations avec les employés ont été renforcées grâce à divers programmes de ressources humaines, notamment un programme de reconnaissance, des réuniors d'information et de la formation en matière de supervision.

Reconnaissance des employés: 30 années de service

Marie Antochiw

Gene Gudmundson

PHOTO INDISPONIBLE

Andrew Kachkowsky

www.freshwaterfish.com

sommaire financier

DES DIX DERNIÈRES ANNÉES

L'exercice se termine le 30 avril (EN MILLIERS DE DOLLARS)	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Ventes	45,8 $	38,8 $	43,7 $	47,1 $	43,0 $	43,0 $	50,7 $	54,9 $	61,9 $	68,2 $
Revenu net avant paiments définitifs	6,9 $	3,3 $	4,5 $	2,7 $	0,2 $	2,1 $	5,6 $	4,3 $	6,8 $	7,4 $
Paiments initiaux aux pêcheurs	23,2 $	18,6 $	24,8 $	30,3 $	25,4 $	22,1 $	27,9 $	34,2 $	36,7 $	35,9 $
Revenu net plus paiements initiaux aux pêcheurs	30,1 $	21,9 $	29,3 $	33,0 $	25,6 $	24,2 $	33,5 $	38,5 $	43,5 $	43,3 $
Comptes débiteurs-Commercialisation	3,2 $	3,6 $	4,2 $	4,5 $	4,6 $	3,4 $	4,8 $	5,8 $	6,3 $	7,4 $
Stock-Produits du poisson	5,3 $	2,8 $	3,5 $	6,7 $	7,0 $	4,7 $	5,0 $	8,8 $	12,2 $	10,9 $
Stock - Matériel d'emballage et fournitures	1,1 $	1,0 $	0,9 $	1,1 $	1,1 $	1,1 $	0,8 $	0,8 $	0,9 $	0,8 $
Immobilisations-Valeur comptable nette	8,0 $	7,3 $	7,6 $	7,5 $	7,0 $	6,1 $	6,3 $	6,5 $	6,2 $	6,7 $
Emprunts exigibles	6,0 $	6,6 $	7,0 $	11,1 $	13,2 $	7,1 $	5,8 $	10,9 $	12,1 $	11,5 $
Bénéfices non répartis*	4,0 $	4,2 $	4,2 $	4,2 $	4,2 $	4,2 $	4,2 $	4,2 $	4,2 $	4,2 $

***Bénéfices non répartis**

Au cours des années, l'Office a progressivement établi un solde de bénéfices non répartis totalisant 4,2 millions de dollars. Cette somme (généralement connue des pêcheurs comme étant un fonds de réserve) représente l'accumulation de retenues sur les ventes de poisson entre 1980 et 1994. L'Office à mis fin à ces retenues en 1994, lorsque le solde des bénéfices non répartis a atteint 4,2 millions de dollars. L'Office utilise les bénéfices non répartis pour financer ses opérations et son stock de poisson, et pour réduire sa dépendance envers le financement externe provenant des banques. Cette pratique permet à l'Office de réduire ses frais annuels d'intérêts débiteurs. Bien que 4,2 millions de dollars soient une petite somme pour une entreprise de la taille de l'Office, les bénéfices non répartis lui fournissent une certaine sécurité contre des replis imprévus du marché ou des reculs financiers très sévères.

sommaire financier

DES DIX DERNIÈRES ANNÉES

L'exercice se termine le 30 avril (EN MILLIERS DE DOLLARS)	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Ventes	45,8 $	38,8 $	43,7 $	47,1 $	43,0 $	43,0 $	50,7 $	54,9 $	61,9 $	68,2 $
Revenu net avant paiments définitifs	6,9 $	3,3 $	4,5 $	2,7 $	0,2 $	2,1 $	5,6 $	4,3 $	6,8 $	7,4 $
Paiments initiaux aux pêcheurs	23,2 $	18,6 $	24,8 $	30,3 $	25,4 $	22,1 $	27,9 $	34,2 $	36,7 $	35,9 $
Revenu net plus paiements initiaux aux pêcheurs	30,1 $	21,9 $	29,3 $	33,0 $	25,6 $	24,2 $	33,5 $	38,5 $	43,5 $	43,3 $
Comptes débiteurs-Commercialisation	3,2 $	3,6 $	4,2 $	4,5 $	4,6 $	3,4 $	4,8 $	5,8 $	6,3 $	7,4 $
Stock-Produits du poisson	5,3 $	2,8 $	3,5 $	6,7 $	7,0 $	4,7 $	5,0 $	8,8 $	12,2 $	10,9 $
Stock - Matériel d'emballage et fournitures	1,1 $	1,0 $	0,9 $	1,1 $	1,1 $	1,1 $	0,8 $	0,8 $	0,9 $	0,8 $
Immobilisations-Valeur comptable nette	8,0 $	7,3 $	7,6 $	7,5 $	7,0 $	6,1 $	6,3 $	6,5 $	6,2 $	6,7 $
Emprunts exigibles	6,0 $	6,6 $	7,0 $	11,1 $	13,2 $	7,1 $	5,8 $	10,9 $	12,1 $	11,5 $
Bénéfices non répartis*	4,0 $	4,2 $	4,2 $	4,2 $	4,2 $	4,2 $	4,2 $	4,2 $	4,2 $	4,2 $

***Bénéfices non répartis**

Au cours des années, l'Office a progressivement établi un solde de bénéfices non répartis totalisant 4,2 millions de dollars. Cette somme (généralement connue des pêcheurs comme étant un fonds de réserve) représente l'accumulation de retenues sur les ventes de poisson entre 1980 et 1994. L'Office à mis fin à ces retenues en 1994, lorsque le solde des bénéfices non répartis a atteint 4,2 millions de dollars. L'Office utilise les bénéfices non répartis pour financer ses opérations et son stock de poisson, et pour réduire sa dépendance envers le financement externe provenant des banques. Cette pratique permet à l'Office de réduire ses frais annuels d'intérêts débiteurs. Bien que 4,2 millions de dollars soient une petite somme pour une entreprise de la taille de l'Office, les bénéfices non répartis lui fournissent une certaine sécurité contre des replis imprévus du marché ou des reculs financiers très sévères.

rémunération des PÊCHEURS

La Loi sur la commercialisation du poisson d'eau douce donne à l'Office le mandat d'acheter tous les produits de la pêche commerciale en eau douce du Manitoba, de la Saskatchewan, de l'Alberta, des Territoires du Nord-Ouest et d'une partie du Nord-Ouest de l'Ontario. La loi permet à l'Office d'établir une structure de rémunération qui prévoit le versement de paiements initiaux et de paiements définitifs fondés sur un système de « mise en commun » où les recettes et les frais sont affectés, ou mis en commun, par espèce de poisson afin d'établir les paiements définitifs.

En règle générale, les prix initiaux sont établis pour chacune des espèces en estimant la valeur marchande du produit de laquelle sont soustraits les frais prévus de transformation et d'exploitation et en retenant un montant pour les imprévus. Une exception peut être faite lorsque l'Office développe de nouveaux marchés pour des espèces sous-utilisées. Dans un tel cas, les prix initiaux de quantités limitées sont fixés à des taux supérieurs pour assurer un approvisionnement suffisant pour tester de nouveaux marchés.

L'Office a comme politique d'établir les prix initiaux de chacune des espèces au plus haut niveau possible afin d'encourager une pêche optimale dans toutes les régions. En général, des volumes plus élevés, même d'espèces de valeur moindre, aident à ouvrir des marchés, optimisent l'efficacité et diminuent les coûts fixes au bénéfice de tous les pêcheurs.

Les prix initiaux peuvent être modifiés au cours de l'exercice afin de refléter l'évolution des conditions de marché. La plupart du temps, une prime temporaire peut être offerte pour une espèce donnée afin d'encourager les pêcheurs à augmenter leurs prises lorsque les prix son bons ou pour répondre aux exigences pressantes d'un client.

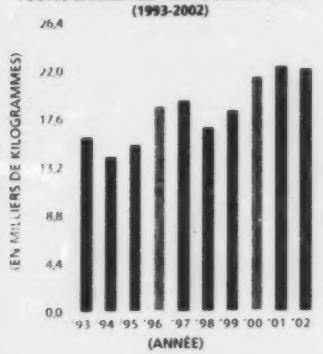
À la fin de l'exercice, après la vérification annuelle par le Bureau du vérificateur général, l'Office établit les paiements définitifs provenant des recettes mises en commun. Un paiement définitif est recommandé lorsque le produit des ventes est supérieur à l'ensemble des coûts directs et des coûts répartis pour une espèce donnée.

Le tableau suivant (page 12) résume les résultats des dix dernières années.

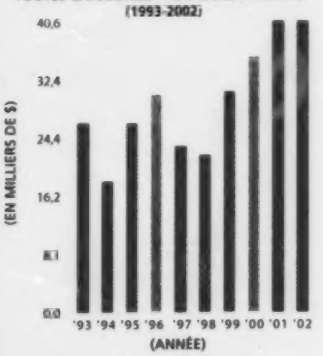
...une prime temporaire peut être offerte pour une espèce donnée afin d'encourager les pêcheurs à augmenter leurs prises lorsque les prix son bons ou pour répondre aux exigences pressantes d'un client.

OFFICE DE COMMERCIALISATION DU POISSON D'EAU DOUCE

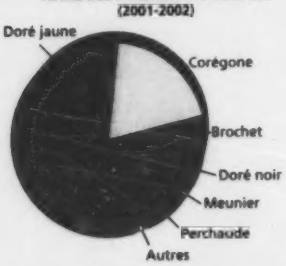
TOUTES CATÉGORIES - TOTAL DES LIVRAISONS (1993-2002)



TOUTES CATÉGORIES - TOTAL DES PAIEMENT (1993-2002)

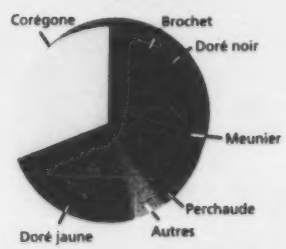


TOTAL DES PAIEMENTS PAR ESPÈCE (2001-2002)



Total des paiements (toutes catégories et espèces): 40,6 milliers de $

TOTAL DES LIVRAISONS PAR ESPÈCE (2001-2002)



Livraisons (toutes catégories et espèces) : 22,0 milliers de kilogrammes

livraisons des produits et

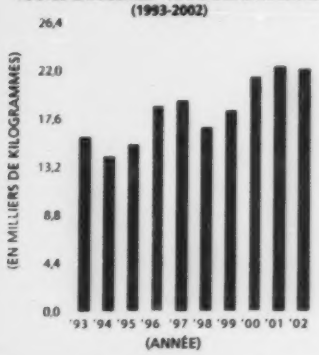
BÉNÉFICES VERSÉS AUX PÊCHEURS (PAR ESPÈCE)

SOMMAIRE ANNUEL (1993-2002), POUR L'EXCERCISE SE TERMINANT LE 30 AVRIL
Paiments initiaux et paiments définitis en millions de dollars (dollars courants)
*Livraisons - en équivalence poids entier (millions de kilogrammes)
**Paiments initiaux - moins frais de transport

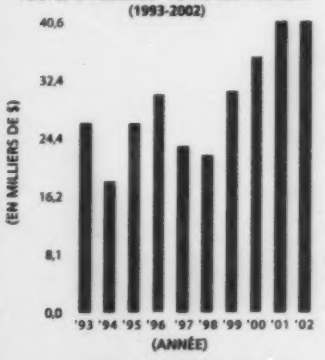
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Doré jaune										
Livraisons*	3,9	3,0	3,0	3,1	2,6	2,8	3,7	4,6	5,7	5,1
Paiment initial**	8,9 $	6,8 $	8,2 $	11,6 $	9,0 $	8,7 $	13,0 $	17,3 $	19,6 $	16,8 $
Paiment définitif	4,7 $	2,1 $	3,8 $	2,1 $	0,1 $	1,4 $	3,2 $	2,4 $	4,3 $	5,9 $
Total des paiments	13,6 $	8,9 $	12,0 $	13,7 $	9,1 $	10,1 $	16,2 $	19,7 $	23,9 $	22,7 $
Prix / Poids (kg)	3,49 $	2,97 $	4,00 $	4,42 $	3,50 $	3,61 $	4,38 $	4,28 $	4,19 $	4,45 $
Corégone										
Livraisons*	5,3	5,0	6,3	6,4	6,4	5,5	5,3	5,6	6,5	6,8
Paiment initial**	3,6 $	3,0 $	6,1 $	6,2 $	5,9 $	5,0 $	5,0 $	6,2 $	7,8 $	7,9 $
Paiment définitif	0,4 $	0,4 $	0,0 $	0,1 $	0,0 $	0,0 $	0,8 $	0,9 $	1,5 $	0,0 $
Total des paiments	4,0 $	3,4 $	6,1 $	6,3 $	5,9 $	5,0 $	5,8 $	7,1 $	9,3 $	7,9 $
Prix / Poids (kg)	0,75 $	0,68 $	0,97 $	0,98 $	0,92 $	0,91 $	1,09 $	1,27 $	1,43 $	1,16 $
Brochet										
Livraisons*	2,6	2,1	1,9	2,5	2,4	2,4	2,7	2,8	2,6	2,5
Paiment initial**	2,4 $	1,4 $	1,3 $	1,8 $	1,6 $	1,6 $	1,9 $	2,0 $	1,9 $	1,8 $
Paiment définitif	0,4 $	0,0 $	0,0 $	0,0 $	0,0 $	0,0 $	0,3 $	0,3 $	0,3 $	0,2 $
Total des paiments	2,8 $	1,4 $	1,3 $	1,8 $	1,6 $	1,6 $	2,2 $	2,3 $	2,2 $	2,0 $
Prix / Poids (kg)	1,08 $	0,67 $	0,68 $	0,72 $	0,67 $	0,67 $	0,81 $	0,82 $	0,85 $	0,80 $
Doré noir										
Livraisons*	1,9	1,5	1,7	1,3	1,1	1,0	1,1	1,0	0,6	0,7
Paiment initial**	3,4 $	2,5 $	4,3 $	4,2 $	3,2 $	2,0 $	2,9 $	2,8 $	1,6 $	2,2 $
Paiment définitif	0,9 $	0,4 $	0,3 $	0,5 $	0,0 $	0,5 $	1,0 $	0,4 $	0,4 $	0,7 $
Total des paiments	4,3 $	2,9 $	4,6 $	4,7 $	3,2 $	2,5 $	3,9 $	3,2 $	2,0 $	2,9 $
Prix / Poids (kg)	2,26 $	1,93 $	2,71 $	3,62 $	2,91 $	2,50 $	3,55 $	3,20 $	3,33 $	4,14 $
Meunier										
Livraisons*	0,8	1,1	0,9	3,7	4,7	3,7	3,9	5,8	5,4	5,0
Paiment initial**	0,3 $	0,4 $	0,4 $	1,1 $	1,3 $	1,0 $	1,1 $	1,7 $	1,5 $	1,4 $
Paiment définitif	0,0 $	0,0 $	0,0 $	0,0 $	0,0 $	0,0 $	0,0 $	0,0 $	0,0 $	0,0 $
Total des paiments	0,3 $	0,4 $	0,4 $	1,1 $	1,3 $	1,0 $	1,1 $	1,7 $	1,5 $	1,4 $
Prix / Poids (kg)	0,38 $	0,36 $	0,44 $	0,30 $	0,28 $	0,27 $	0,28 $	0,29 $	0,28 $	0,28 $
Perchaude										
Livraisons*	0,3	0,1	0,4	0,5	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,6
Paiment initial**	0,7 $	0,4 $	1,3 $	1,8 $	0,9 $	0,7 $	0,8 $	0,8 $	0,6 $	2,2 $
Paiment définitif	0,0 $	0,0 $	0,3 $	0,0 $	0,0 $	0,2 $	0,3 $	0,3 $	0,3 $	0,5 $
Total des paiments	0,7 $	0,4 $	1,6 $	1,8 $	0,9 $	0,9 $	1,1 $	1,1 $	0,9 $	2,7 $
Prix / Poids (kg)	2,33 $	4,00 $	4,00 $	3,60 $	3,00 $	4,50 $	5,50 $	5,50 $	4,50 $	4,50 $
Autres espèces										
Livraisons*	1,1	1,2	1,0	1,2	1,6	1,2	1,3	1,3	1,3	1,3
Paiment initial**	0,7 $	0,7 $	0,5 $	1,0 $	1,0 $	0,8 $	0,7 $	0,8 $	0,8 $	0,9 $
Paiment définitif	0,1 $	0,1 $	0,1 $	0,0 $	0,1 $	0,0 $	0,0 $	0,0 $	0,0 $	0,1 $
Total des paiments	0,8 $	0,8 $	0,6 $	1,0 $	1,1 $	0,8 $	0,7 $	0,8 $	0,8 $	1,0 $
Prix / Poids (kg)	0,73 $	0,67 $	0,60 $	0,83 $	0,69 $	0,67 $	0,54 $	0,62 $	0,62 $	0,77 $
Toutes catégoires et especes										
Livraisons*	15,9	14,0	15,2	18,7	19,1	16,8	18,2	21,3	22,3	22,0
Paiment initial**	20,0 $	15,2 $	22,1 $	27,7 $	22,9 $	19,8 $	25,4 $	31,6 $	33,8 $	33,2 $
Paiment définitif	6,5 $	3,0 $	4,5 $	2,7 $	0,2 $	2,1 $	5,6 $	4,3 $	6,8 $	7,4 $
Total des paiments	26,5 $	18,2 $	26,6 $	30,4 $	23,1 $	21,9 $	31,0 $	35,9 $	40,6 $	40,6 $
Prix / Poids (kg)	1,67 $	1,30 $	1,75 $	1,63 $	1,21 $	1,30 $	1,70 $	1,69 $	1,82 $	1,85 $

OFFICE DE COMMERCIALISATION DU POISSON D'EAU DOUCE

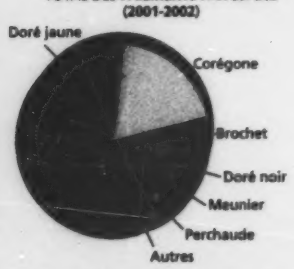
TOUTES CATÉGORIES - TOTAL DES LIVRAISONS (1993-2002)



TOUTES CATÉGORIES - TOTAL DES PAIEMENT (1993-2002)

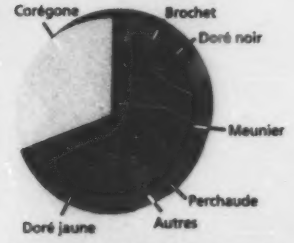


TOTAL DES PAIEMENTS PAR ESPÈCE (2001-2002)



Total des paiements (toutes catégories et espèces): 40,6 milliers de $

TOTAL DES LIVRAISONS PAR ESPÈCE (2001-2002)



Livraisons (toutes catégories et espèces) : 22,0 milliers de kilogrammes

livraisons des produits et

BÉNÉFICES VERSÉS AUX PÊCHEURS (PAR ESPÈCE)

SOMMAIRE ANNUEL (1993-2002), POUR L'EXCERCISE SE TERMINANT LE 30 AVRIL
Paiments initiaux et paiments définitis en millions de dollars (dollars courants)
*Livraisons - en équivalence poids entier (millions de kilogrammes)
**Paiments initiaux - moins frais de transport

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Doré jaune										
Livraisons*	3,9	3,0	3,0	3,1	2,6	2,8	3,7	4,6	5,7	5,1
Paiment initial**	8,9 $	6,8 $	8,2 $	11,6 $	9,0 $	8,7 $	13,0 $	17,3 $	19,6 $	16,8 $
Paiment définitif	4,7 $	2,1 $	3,8 $	2,1 $	0,1 $	1,4 $	3,2 $	2,4 $	4,3 $	5,9 $
Total des paiments	13,6 $	8,9 $	12,0 $	13,7 $	9,1 $	10,1 $	16,2 $	19,7 $	23,9 $	22,7 $
Prix / Poids (kg)	3,49 $	2,97 $	4,00 $	4,42 $	3,50 $	3,61 $	4,38 $	4,28 $	4,19 $	4,45 $
Corégone										
Livraisons*	5,3	5,0	6,3	6,4	6,4	5,5	5,3	5,6	6,5	6,8
Paiment initial**	3,6 $	3,0 $	6,1 $	6,2 $	5,9 $	5,0 $	5,0 $	6,2 $	7,8 $	7,9 $
Paiment définitif	0,4 $	0,4 $	0,0 $	0,1 $	0,0 $	0,0 $	0,8 $	0,9 $	1,5 $	0,0 $
Total des paiments	4,0 $	3,4 $	6,1 $	6,3 $	5,9 $	5,0 $	5,8 $	7,1 $	9,3 $	7,9 $
Prix / Poids (kg)	0,75 $	0,68 $	0,97 $	0,98 $	0,92 $	0,91 $	1,09 $	1,27 $	1,43 $	1,16 $
Brochet										
Livraisons*	2,6	2,1	1,9	2,5	2,4	2,4	2,7	2,8	2,6	2,5
Paiment initial**	2,4 $	1,4 $	1,3 $	1,8 $	1,6 $	1,6 $	1,9 $	2,0 $	1,9 $	1,8 $
Paiment définitif	0,4 $	0,0 $	0,0 $	0,0 $	0,0 $	0,0 $	0,3 $	0,3 $	0,3 $	0,2 $
Total des paiments	2,8 $	1,4 $	1,3 $	1,8 $	1,6 $	1,6 $	2,2 $	2,3 $	2,2 $	2,0 $
Prix / Poids (kg)	1,08 $	0,67 $	0,68 $	0,72 $	0,67 $	0,67 $	0,81 $	0,82 $	0,85 $	0,80 $
Doré noir										
Livraisons*	1,9	1,5	1,7	1,3	1,1	1,0	1,1	1,0	0,6	0,7
Paiment initial**	3,4 $	2,5 $	4,3 $	4,2 $	3,2 $	2,0 $	2,9 $	2,8 $	1,6 $	2,2 $
Paiment définitif	0,9 $	0,4 $	0,3 $	0,5 $	0,0 $	0,5 $	1,0 $	0,4 $	0,4 $	0,7 $
Total des paiments	4,3 $	2,9 $	4,6 $	4,7 $	3,2 $	2,5 $	3,9 $	3,2 $	2,0 $	2,9 $
Prix / Poids (kg)	2,26 $	1,93 $	2,71 $	3,62 $	2,91 $	2,50 $	3,55 $	3,20 $	3,33 $	4,14 $
Meunier										
Livraisons*	0,8	1,1	0,9	3,7	4,7	3,7	3,9	5,8	5,4	5,0
Paiment initial**	0,3 $	0,4 $	0,4 $	1,1 $	1,3 $	1,0 $	1,1 $	1,7 $	1,5 $	1,4 $
Paiment définitif	0,0 $	0,0 $	0,0 $	0,0 $	0,0 $	0,0 $	0,0 $	0,0 $	0,0 $	0,0 $
Total des paiments	0,3 $	0,4 $	0,4 $	1,1 $	1,3 $	1,0 $	1,1 $	1,7 $	1,5 $	1,4 $
Prix / Poids (kg)	0,38 $	0,36 $	0,44 $	0,30 $	0,28 $	0,27 $	0,28 $	0,29 $	0,28 $	0,28 $
Perchaude										
Livraisons*	0,3	0,1	0,4	0,5	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,6
Paiment initial**	0,7 $	0,4 $	1,3 $	1,8 $	0,9 $	0,7 $	0,8 $	0,8 $	0,6 $	2,2 $
Paiment définitif	0,0 $	0,0 $	0,3 $	0,0 $	0,0 $	0,2 $	0,3 $	0,3 $	0,3 $	0,5 $
Total des paiments	0,7 $	0,4 $	1,6 $	1,8 $	0,9 $	0,9 $	1,1 $	1,1 $	0,9 $	2,7 $
Prix / Poids (kg)	2,33 $	4,00 $	4,00 $	3,60 $	3,00 $	4,50 $	5,50 $	5,50 $	4,50 $	4,50 $
Autres espèces										
Livraisons*	1,1	1,2	1,0	1,2	1,6	1,2	1,3	1,3	1,3	1,3
Paiment initial**	0,7 $	0,7 $	0,5 $	1,0 $	1,0 $	0,8 $	0,7 $	0,8 $	0,8 $	0,9 $
Paiment définitif	0,1 $	0,1 $	0,1 $	0,0 $	0,1 $	0,0 $	0,0 $	0,0 $	0,0 $	0,1 $
Total des paiments	0,8 $	0,8 $	0,6 $	1,0 $	1,1 $	0,8 $	0,7 $	0,8 $	0,8 $	1,0 $
Prix / Poids (kg)	0,73 $	0,67 $	0,60 $	0,83 $	0,69 $	0,67 $	0,54 $	0,62 $	0,62 $	0,77 $
Toutes catégoires et especes										
Livraisons*	15,9	14,0	15,2	18,7	19,1	16,8	18,2	21,3	22,3	22,0
Paiment initial**	20,0 $	15,2 $	22,1 $	27,7 $	22,9 $	19,8 $	25,4 $	31,6 $	33,8 $	33,2 $
Paiment définitif	6,5 $	3,0 $	4,5 $	2,7 $	0,2 $	2,1 $	5,6 $	4,3 $	6,8 $	7,4 $
Total des paiments	26,5 $	18,2 $	26,6 $	30,4 $	23,1 $	21,9 $	31,0 $	35,9 $	40,6 $	40,6 $
Prix / Poids (kg)	1,67 $	1,30 $	1,75 $	1,63 $	1,21 $	1,30 $	1,70 $	1,69 $	1,82 $	1,85 $

30 avril 2002

états financiers

RAPPORT DE LA DIRECTION

RESPONSABILITÉ DE LA DIRECTION À L'ÉGARD DES ÉTATS FINANCIERS

Les états financiers ci-joints ainsi que tous les renseignements qui font partie du rapport annuel de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce sont la responsabilité de la direction. Le Conseil d'administration les a examinés et approuvés. Les états financiers ont été préparés selon les principes comptables généralement reconnus du Canada selon les meilleures estimations et le meilleur jugement de la direction, le cas échéant. Les renseignements financiers présentés ailleurs dans le rapport annuel concordent avec ceux des états financiers.

En s'acquittant de sa responsabilité en ce qui a trait à l'intégrité et la fidélité des états financiers, la direction maintient et se fie à des systèmes et des pratiques de contrôle financier et de gestion conçus pour donner une assurance raisonnable que les opérations sont autorisées, que les actifs sont protégés et que des registres appropriés sont tenus. Ces contrôles et ces pratiques sont conçus pour contribuer à la bonne marche des affaires, à la précision des comptes, à la préparation en temps opportun d'informations financières fiables et au respect des politiques de l'Office et des exigenees imposées par la loi.

Le Conseil d'administration doit veiller à ce que la direction s'acquitte de ses responsabilités en ce qui concerne les rapports financiers et le contrôle interne. Le Conseil d'administration rencontre régulièrement la direction et les vérificateurs. Les vérificateurs ont libre accès au Conseil d'administration.

Le vérificateur externe de l'Office, soit la vérificatrice générale du Canada, vérifie les opérations ess les états financiers de l'Office et fait rapport sur ceux-ci.

Robert F. Hand

Robert F. Hand
Le président-directeur général,
Office de commercialisation
du poisson d'eau douce

Gabriella Bradics

Gabriella Bradics
La directrice financière,
Office de commercialisation
du poisson d'eau douc

Winnipeg, Canada
le 12 juillet 2002

états financiers

RAPPORT DU VÉRIFICATEUR

Au ministre des Pêches et des Océans

J'ai vérifié le bilan de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce au 30 avril 2002 et les états des résultats et des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie de l'exercice terminé à cette date. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de l'Office. Ma responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en me fondant sur ma vérification.

Ma vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À mon avis, ces états financiers donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de l'Office au 30 avril 2002 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus du Canada. Conformément aux exigences de la *Loi sur la gestion des finances publiques*, je déclare qu'à mon avis ces principes ont été appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

De plus, à mon avis, les opérations de l'Office dont j'ai eu connaissance au cours de ma vérification des états financiers ont été effectuées, à tous les égards importants, conformément à la partie X de la *Loi sur la gestion des finances publiques* et ses règlements, à la *Loi sur la commercialisation du poisson d'eau douce* et aux règlements administratifs de l'Office.

Pour la vérificatrice générale du Canada

Ronald C. Thompson, CA
vérificateur général adjoint

Ottawa, Canada
le 12 juillet 2002

états financiers

BILAN

En date du 30 avril 2002 (EN MILLIERS DE DOLLARS)		
	[illegible]	2001
ACTIF		
À court terme		
Encaisse	[illegible]	745 $
Débiteurs	[illegible]	6 529
Stocks (note 3)	[illegible]	13 147
Frais payés d'avance	[illegible]	281
	[illegible]	20 702
Immobilisations (note 4)	[illegible]	6 194
	[illegible]	26 896 $
PASSIF		
À court terme		
Créditeurs et charges à payer		
Provision pour les paiements définitifs	[illegible]	3 822 $
à verser aux pêcheurs	[illegible]	6 775
Emprunts (note 5)	[illegible]	12 146
	[illegible]	22 743
Éventualités (note 11)		
BÉNÉFICES NON RÉPARTIS		
Bénéfices non répartis	[illegible]	4 153
	[illegible]	26 896 $

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

Approuvé par le conseil d'administration:

Jim Bear
Président

Administrateur

www.freshwaterfish.com

états financiers

BILAN

En date du 30 avril 2002 (EN MILLIERS DE DOLLARS)	2002	2001
ACTIF		
À court terme		
Encaisse	143 $	745 $
Débiteurs	7 678	6 529
Stocks (note 3)	11 704	13 147
Frais payés d'avance	277	281
	19 802	20 702
Immobilisations (note 4)	6 689	6 194
	26 491 $	26 896 $
PASSIF		
À court terme		
Créditeurs et charges à payer	3 416 $	3 822 $
Provision pour les paiements définitifs	7 403	6 775
à verser aux pêcheurs	11 519	12 146
Emprunts (note 5)	22 338	22 743
Éventualités (note 11)		
BÉNÉFICES NON RÉPARTIS		
Bénéfices non répartis	4 153	4 153
	26 491 $	26 896 $

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

Approuvé par le conseil d'administration:

Jim Bear
Président

Administrateur

OFFICE DE COMMERCIALISATION DU POISSON D'EAU DOUCE

état des RÉSULTATS ET DES BÉNÉFICES NON RÉPARTIS

Pour l'exercice terminé le 30 avril 2002
(EN MILLIERS DE DOLLARS)

	2002	2001
EXPLOITATION		
Ventes (note 6)		
À l'exportation	53 826 $	48 469 $
À l'intérieur	14 346	13 445
	68 172	61 914
Coût des ventes		
Stocks d'ouverture des produits finis du poisson	12 209	8 791
Ajouter frais d'achat et de transformation du poisson :		
Paiements initiaux aux pêcheurs	35 941	36 677
Salaires, traitements et avantages sociaux (note 7)	7 622	6 867
Indemnités d'empaquetage et frais d'exploitation des agents d'approvisionnement	5 131	5 341
Emballage et stockage	2 978	2 694
Services publics et impôts fonciers	1 432	1 265
Amortissement des immobilisations liées à la production	1 089	1 071
Réparations et entretien	707	706
Autres	425	90
	67 534	63 502
Moins stocks de clôture des produits finis du poisson (note 3)	(10 862)	(12 209)
	56 672	51 293
Bénéfice brut d'exploitation	11 500	10 621
Frais de commercialisation et d'administration		
Salaires et avantages sociaux (note 7)	1 862	1 503
Intérêts débiteurs (note 8)	647	735
Traitement informatique, bureau et services professionnels	719	546
Amortissement des immobilisations liées à l'administration	277	397
Publicité et promotion	300	295
Frais et honoraires pour les réunions	147	209
Autres	145	161
	4 097	3 846
Bénéfice avant la provision pour les paiements définitifs à verser aux pêcheurs	7 403	6 775
Provision pour les paiements définitifs à verser aux pêcheurs	7 403	6 775
Bénéfice net pour l'exercice (note 9)	-	-
Bénéfices non répartis au début de l'exercice	4 153	4 153
Bénéfices non répartis à la fin de l'exercice	4 153 $	4 153 $

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

état des
FLUX DE TRÉSORERIE

Pour l'exercice terminé le 30 avril 2002
(EN MILLIERS DE DOLLARS)

	2002	2001
PROVENANCE (UTILISATION) DE L'ENCAISSE		
Activités d'exploitation		
Bénéfice net pour l'exercice	- $	- $
Ajouter (déduire) les éléments sans incidence sur l'encaisse:		
Amortissement	1 366	1 468
Perte (gain) lors de la vente d'immobilisations	20	(34)
Variation nette des postes du fonds de roulement hors caisse liés à l'exploitation	(108)	(3 361)
Augmentation de la provision pour les paiements définitifs à verser aux pêcheurs	628	2 521
Encaisse fournie par l'exploitation	1 906	594
Activités d'investissement		
Ajouts aux immobilisations	(1 881)	(1 183)
Produit de la vente d'immobilisations	-	75
Encaisse utilisée par les activités d'investissement	(1 881)	(1 108)
Activités de financement		
(Diminution) augmentation des emprunts	(627)	1 226
Encaisse (utilisée) fournie par les activités de financement	(627)	1 226
(Diminution) augmentation de l'encaisse au cours de l'exercice	(602)	712
Encaisse au début de l'exercice	745	33
Encaisse à la fin de l'exercice	143 $	745 $

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

état des RÉSULTATS ET DES BÉNÉFICES NON RÉPARTIS

Pour l'exercice terminé le 30 avril 2002
(EN MILLIERS DE DOLLARS)

	2002	2001
EXPLOITATION		
Ventes (note 6)		
À l'exportation	53 826 $	48 469 $
À l'intérieur	14 346	13 445
	68 172	61 914
Coût des ventes		
Stocks d'ouverture des produits finis du poisson	12 209	8 791
Ajouter frais d'achat et de transformation du poisson :		
Paiements initiaux aux pêcheurs	35 941	36 677
Salaires, traitements et avantages sociaux (note 7)	7 622	6 867
Indemnités d'empaquetage et frais d'exploitation des agents d'approvisionnement	5 131	5 341
Emballage et stockage	2 978	2 694
Services publics et impôts fonciers	1 432	1 265
Amortissement des immobilisations liées à la production	1 089	1 071
Réparations et entretien	707	706
Autres	425	90
	67 534	63 502
Moins stocks de clôture des produits finis du poisson (note 3)	(10 862)	(12 209)
	56 672	51 293
Bénéfice brut d'exploitation	11 500	10 621
Frais de commercialisation et d'administration		
Salaires et avantages sociaux (note 7)	1 862	1 503
Intérêts débiteurs (note 8)	647	735
Traitement informatique, bureau et services professionnels	719	546
Amortissement des immobilisations liées à l'administration	277	397
Publicité et promotion	300	295
Frais et honoraires pour les réunions	147	209
Autres	145	161
	4 097	3 846
Bénéfice avant la provision pour les paiements définitifs à verser aux pêcheurs	7 403	6 775
Provision pour les paiements définitifs à verser aux pêcheurs	7 403	6 775
Bénéfice net pour l'exercice (note 9)	-	-
Bénéfices non répartis au début de l'exercice	4 153	4 153
Bénéfices non répartis à la fin de l'exercice	4 153 $	4 153 $

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

état des
FLUX DE TRÉSORERIE

Pour l'exercice terminé le 30 avril 2002
(EN MILLIERS DE DOLLARS)

	2002	2001
PROVENANCE (UTILISATION) DE L'ENCAISSE		
Activités d'exploitation		
Bénéfice net pour l'exercice	- $	- $
Ajouter (déduire) les éléments sans incidence sur l'encaisse:		
Amortissement	1 366	1 468
Perte (gain) lors de la vente d'immobilisations	20	(34)
Variation nette des postes du fonds de roulement hors caisse liés à l'exploitation	(108)	(3 361)
Augmentation de la provision pour les paiements définitifs à verser aux pêcheurs	628	2 521
Encaisse fournie par l'exploitation	1 906	594
Activités d'investissement		
Ajouts aux immobilisations	(1 881)	(1 183)
Produit de la vente d'immobilisations	-	75
Encaisse utilisée par les activités d'investissement	(1 881)	(1 108)
Activités de financement		
(Diminution) augmentation des emprunts	(627)	1 226
Encaisse (utilisée) fournie par les activités de financement	(627)	1 226
(Diminution) augmentation de l'encaisse au cours de l'exercice	(602)	712
Encaisse au début de l'exercice	745	33
Encaisse à la fin de l'exercice	143 $	745 $

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

notes aux
ÉTATS FINANCIERS

Pour l'exercice terminé le 30 avril 2002

1. POUVOIRS, ACTIVITÉS ET OBJECTIFS

L'Office a été constitué en 1969 par la *Loi sur la commercialisation du poisson d'eau douce* en vue de commercialiser, de vendre et d'acheter du poisson d'eau douce ainsi que des produits et des sous-produits et du poisson à l'intérieur et à l'extérieur du Canada. L'Office est tenu d'acheter tout le poisson pêché légalement dans les régions d'eau douce, ce qui englobe l'Alberta, la Saskatchewan, le Manitoba, une partie du Nord-Ouest de l'Ontario, ainsi que les Territoires du Nord-Ouest. La participation de ces provinces et du territoire a été établie en vertu d'une entente conclue avec le gouvernement du Canada

L'Office est une société d'État mandataire nommée à la partie 1 de l'annexe III de la *Loi sur la gestion des finances publiques*. L'Office est tenu de mener ses opérations tout en étant financièrement autonome, sans crédits parlementaires. L'ensemble de ses emprunts ne peut dépasser 30 millions de dollars.

L'Office bénéficie du droit exclusif de vendre, d'acheter et de commercialiser les produits de la pêche commerciale aux niveaux interprovincial et international et il exerce ce droit en ayant comme objectifs la commercialisation ordonnée du poisson, la maximisation du rendement pour les pêcheurs, la promotion des marchés internationaux ainsi que l'expansion du commerce interprovincial et international du poisson, des produits du poisson et des sous-produits du poisson.

L'Office est une société d'État canadienne assujettie à l'impôt fédéral sur le revenu et à l'impôt des grandes sociétés conformément à la *Loi de l'impôt sur le revenu*.

2. CONVENTIONS COMPTABLES IMPORTANTES

Stocks
Les stocks des produits finis du poisson sont enregistrés au coût réel des achats du poisson plus le coût réel moyen de la main-d'œuvre directe et des frais généraux directement liés à la transformation du poisson au cours de l'exercice. À la fin de l'exercice, les produits finis du poisson sont évalués au moindre du prix coûtant et de la valeur nette de réalisation. Les matériaux d'emballage et les fournitures sont évalués au moindre du prix coûtant et de la valeur de remplacement.

Amortissement
L'amortissement est calculé en fonction de la durée prévue d'utilisation des immobilisations, selon les méthodes et les taux annuels suivants :

Bâtiments	- Stations lacustres	Linéaire	5-10%
	- Usines	Linéaire	2 1/2%
Equipment	- Machines et matériel de bureau	Dégressif	10-40%
	- Roulant	Dégressif	30%
Bacs de livraison du poisson frais		Linéaire	10%
Bateaux		Linéaire	6 2/3%

notes aux
ÉTATS FINANCIERS

Pour l'exercice terminé le 30 avril 2002

Les coûts des systèmes en voie de développement et des immobilisations des usines qui sont améliorées ou achetées, mais qui ne sont pas encore utilisés, sont imputés au poste de construction en cours. Lorsque les immobilisations sont mises en service, leur coût est viré au poste d'immobilisations approprié et amorti en conséquence.

Paiements aux pêcheurs et bénéfices non répartis
L'Office achète le poisson à des prix initiaux établis par le conseil d'administration. Les prix initiaux sont fondés sur des prévisions d'exploitation préparées par l'Office et le coût de ces achats est compris dans le coût des ventes. Après la fin de l'exercice, le conseil établit, s'il y a lieu, les paiements définitifs à verser aux pêcheurs en fonction des résultats d'exploitation de l'exercice, et ces paiements sont exclus du coût des ventes. Les paiements définitifs sont effectués à l'égard des produits achetés au cours de l'exercice et ils sont donc imputés aux résultats de l'exercice en cours. Une fois les paiements définitifs établis, tout bénéfice résiduel est enregistré comme bénéfices non répartis.

Conversion des devises
Les opérations en devises sont converties en dollars canadiens aux taux de change en vigueur au moment de l'opération. Les comptes débiteurs et créditeurs exprimés en devises sont convertis en dollars canadiens au taux de change en vigueur à la fin de l'exercice. Les gains et pertes sur change sont compris dans les intérêts débiteurs.

Régime de retraite
Les employés de l'Office participent au régime de pension de retraite de la fonction publique administré par le gouvernement du Canada. Les coûts du régime sont partagés entre l'Office et ses employés. Les cotisations sont portées aux dépenses de l'exercice considéré et représentent l'ensemble des engagements contractés au titre du régime de retraite de l'Office. D'après les lois actuelles, l'Office n'est pas tenu de verser une cotisation au titre des insuffisances actuarielles du Compte de pension de retraite de la fonction publique.

Utilisation des estimations
Les états financiers préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada exigent que la direction exerce son jugement et effectue des estimations qui ont une incidence sur les montants et les renseignements communiqués dans les états financiers. Les secteurs les plus importants qui requièrent l'utilisation d'estimations de la direction sont liés à la provision pour créances douteuses et à la provision concernant la réduction de la valeur de réalisation estimative nette de tous les stocks de produits finis de poisson difficiles à écouler ou invendables. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations bien que la direction ne croit pas que les écarts, quels qu'ils soient, auraient une incidence importante sur la situation financière de l'Office ou sur les résultats d'exploitation communiqués.

3. STOCKS (en milliers de dollars)	**2002**	**2001**
Produits finis du poisson	10 862 $	12 209 $
Matériaux d'emballage et fournitures	842	938
	11 704 $	13 147 $

notes aux
ÉTATS FINANCIERS

Pour l'exercice terminé le 30 avril 2002

Les coûts des systèmes en voie de développement et des immobilisations des usines qui sont améliorées ou achetées, mais qui ne sont pas encore utilisés, sont imputés au poste de construction en cours. Lorsque les immobilisations sont mises en service, leur coût est viré au poste d'immobilisations approprié et amorti en conséquence.

Paiements aux pêcheurs et bénéfices non répartis
L'Office achète le poisson à des prix initiaux établis par le conseil d'administration. Les prix initiaux sont fondés sur des prévisions d'exploitation préparées par l'Office et le coût de ces achats est compris dans le coût des ventes. Après la fin de l'exercice, le conseil établit, s'il y a lieu, les paiements définitifs à verser aux pêcheurs en fonction des résultats d'exploitation de l'exercice, et ces paiements sont exclus du coût des ventes. Les paiements définitifs sont effectués à l'égard des produits achetés au cours de l'exercice et ils sont donc imputés aux résultats de l'exercice en cours. Une fois les paiements définitifs établis, tout bénéfice résiduel est enregistré comme bénéfices non répartis.

Conversion des devises
Les opérations en devises sont converties en dollars canadiens aux taux de change en vigueur au moment de l'opération. Les comptes débiteurs et créditeurs exprimés en devises sont convertis en dollars canadiens au taux de change en vigueur à la fin de l'exercice. Les gains et pertes sur change sont compris dans les intérêts débiteurs.

Régime de retraite
Les employés de l'Office participent au régime de pension de retraite de la fonction publique administré par le gouvernement du Canada. Les coûts du régime sont partagés entre l'Office et ses employés. Les cotisations sont portées aux dépenses de l'exercice considéré et représentent l'ensemble des engagements contractés au titre du régime de retraite de l'Office. D'après les lois actuelles, l'Office n'est pas tenu de verser une cotisation au titre des insuffisances actuarielles du Compte de pension de retraite de la fonction publique.

Utilisation des estimations
Les états financiers préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada exigent que la direction exerce son jugement et effectue des estimations qui ont une incidence sur les montants et les renseignements communiqués dans les états financiers. Les secteurs les plus importants qui requièrent l'utilisation d'estimations de la direction sont liés à la provision pour créances douteuses et à la provision concernant la réduction de la valeur de réalisation estimative nette de tous les stocks de produits finis de poisson difficiles à écouler ou invendables. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations bien que la direction ne croit pas que les écarts, quels qu'ils soient, auraient une incidence importante sur la situation financière de l'Office ou sur les résultats d'exploitation communiqués.

3. STOCKS (en milliers de dollars)	**2002**	**2001**
Produits finis du poisson	10 862 $	12 209 $
Matériaux d'emballage et fournitures	842	938
	11 704 $	13 147 $

notes aux

ÉTATS FINANCIERS

Pour l'exercice terminé le 30 avril 2002

4. IMMOBILISATIONS (en milliers de dollars)

	2002			2001
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette	Valeur comptable nette
Terrains	336 $	- $	336 $	243 $
Bâtiments	7 467	4 938	2 529	2 299
Matériel	17 896	14 815	3 081	3 029
Bacs de livraison du poisson frais	775	360	415	387
Bateaux	453	218	235	78
Construction en cours	93	-	93	158
	27 020 $	20 331 $	6 689 $	6 194 $

5. EMPRUNTS EXIGIBLES (en milliers de dollars)

	2002	2001
Billet	3 919 $	6 146 $
Acceptations bancaires	7 600	6 000
	11 519 $	12 146 $

Le billet de 2 500 000 $ libellé en dollars américains (4 000 000 $US en 2001), non garanti et remboursable en dollars américains, porte intérêt au taux de 2,15 % (4,67 % en 2001) et arrive à échéance le 14 mai 2002.

Les acceptations bancaires ne sont pas garanties, portent intérêt au taux de 2,29 % (4,75 % en 2001) et arrivent à échéance le 3 mai 2002.

6. RÉMUNÉRATION À DES REPRÉSENTANTS DE COMMERCE

Au cours de l'exercice, l'Office a versé des commissions totalisant 1 097 066 $ (985 367 $ en 2001) à des agents de vente. Cette somme a été déduite des ventes dans l'état des résultats et des bénéfices non répartis. L'Office a versé 991 657 $ (908 501 $ en 2001) de cette somme à titre de commissions à des agents de vente étrangers.

7. RÉGIME DE RETRAITE

La contribution de l'Office au régime de pension de retraite des employés a été de 567 404 $ (499 652 $ en 2001) pour l'exercice courant.

8. INTÉRÊTS DÉBITEURS (en milliers de dollars)

	2002	2001
Intérêts sur les emprunts	614 $	1,020 $
(Gain) de change	(22)	(328)
Frais bancaires et autres intérêts débiteurs	55	43
	647 $	735 $

notes aux

ÉTATS FINANCIERS

Pour l'exercice terminé le 30 avril 2002

4. IMMOBILISATIONS (en milliers de dollars)

	2002			2001
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette	Valeur comptable nette
Terrains	336 $	- $	336 $	243 $
Bâtiments	7 467	4 938	2 529	2 299
Matériel	17 896	14 815	3 081	3 029
Bacs de livraison du poisson frais	775	360	415	387
Bateaux	453	218	235	78
Construction en cours	93	-	93	158
	27 020 $	20 331 $	6 689 $	6 194 $

5. EMPRUNTS EXIGIBLES (en milliers de dollars)

	2002	2001
Billet	3 919 $	6 146 $
Acceptations bancaires	7 600	6 000
	11 519 $	12 146 $

Le billet de 2 500 000 $ libellé en dollars américains (4 000 000 $US en 2001), non garanti et remboursable en dollars américains, porte intérêt au taux de 2,15 % (4,67 % en 2001) et arrive à échéance le 14 mai 2002.

Les acceptations bancaires ne sont pas garanties, portent intérêt au taux de 2,29 % (4,75 % en 2001) et arrivent à échéance le 3 mai 2002.

6. RÉMUNÉRATION À DES REPRÉSENTANTS DE COMMERCE

Au cours de l'exercice, l'Office a versé des commissions totalisant 1 097 066 $ (985 367 $ en 2001) à des agents de vente. Cette somme a été déduite des ventes dans l'état des résultats et des bénéfices non répartis. L'Office a versé 991 657 $ (908 501 $ en 2001) de cette somme à titre de commissions à des agents de vente étrangers.

7. RÉGIME DE RETRAITE

La contribution de l'Office au régime de pension de retraite des employés a été de 567 404 $ (499 652 $ en 2001) pour l'exercice courant.

8. INTÉRÊTS DÉBITEURS (en milliers de dollars)

	2002	2001
Intérêts sur les emprunts	614 $	1,020 $
(Gain) de change	(22)	(328)
Frais bancaires et autres intérêts débiteurs	55	43
	647 $	735 $

notes aux
ÉTATS FINANCIERS

Pour l'exercice terminé le 30 avril 2002

9. IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

L'Office peut déduire aux fins de l'impôt une partie de son allocation du coût en capital admissible; par conséquent, il n'a aucun revenu imposable pour l'exercice. Au 30 avril 2002, le montant estimatif de l'excédent de la fraction non amortie du coût en capital sur la valeur comptable nette des immobilisations se chiffrait à 1 971 000 $ (montant réel de 1 898 000 $ en 2001), et ce montant peut servir à réduire le revenu imposable des exercices ultérieurs. Aucun montant n'a été inscrit dans les états financiers pour cet excédent étant donné qu'il est improbable qu'un avantage futur puisse être réalisé au titre de l'impôt sur les bénéfices.

10. JUSTE VALEUR DES INSTRUMENTS FINANCIERS

L'encaisse, les débiteurs, les créditeurs et charges à payer, la provision pour les paiements définitifs à verser aux pêcheurs, ainsi que les emprunts sont évalués à la valeur comptable qui figure au bilan, et qui est une estimation raisonnable de la juste valeur compte tenu de la période relativement courte avant l'échéance des instruments financiers.

11. ÉVENTUALITÉS

(a) L'Office est impliqué dans diverses poursuites judiciaires qui surviennent dans le cours normal des affaires et qui sont en cours depuis un certain nombre d'années. Comme l'issue de ces poursuites ne peut être déterminée de façon raisonnable, aucun montant n'est inscrit dans les états financiers. La direction est d'avis que ces poursuites n'auront pas aucune incidence défavorable importante sur la situation financière de l'Office. Tout montant que l'Office serait appelé à verser, le cas échéant, sera comptabilisé dans l'exercice au cours duquel il sera établi.

(b) Certains employés de l'Office peuvent être admissibles au rachat de services passés dans le cadre du Régime de pensions de retraite de la fonction publique administré par le gouvernement du Canada; l'Office verse alors une cotisation correspondante à celle des employés. Cette question a été soumise à l'arbitrage. Par conséquent, aucune somme n'a été inscrite dans les états financiers car on ne peut établir de façon raisonnable les sommes que pourrait devoir verser l'Office. Toute somme à verser par l'Office, le cas échéant, sera comptabilisée dans l'exercice au cours duquel elle sera établie.

Cette nouvelle politique [de transformation en région] favorise les initiatives communautaires tout en assurant aux pêcheurs un revenu égal ou supérieur, l'intégrité du système de livraison établi et la réalisation du mandat d'écoulement ordonné du poisson de l'Office.

L'ENTREPRISE

L'Office de commercialisation du poisson d'eau douce est administré par un conseil d'administration composé de onze membres, dont le président-directeur général. Tous les membres du conseil d'administration sont nommés par décret; cinq sont nommés sous recommandation des gouvernements provinciaux et territorial participants. Durant l'exercice 2001-2002, sept membres du conseil d'administration étaient des pêcheurs de métier et cinq étaient des autochtones. Le conseil d'administration est d'avis que ses membres reflètent l'étendue géographique, les intérêts et le bien-être de son effectif multiculturel. De plus, les membres croient fermement que le conseil d'administration doit être formé de pêcheurs actifs en provenance des différentes régions.

Durant l'exercice 2001-2002, les membres du conseil d'administration ont poursuivi leur rôle de liaison avec tous les ordres de gouvernement ainsi qu'avec les associations de pêcheurs intéressées en participant à de nombreuses rencontres privées, assemblées publiques, conférences et séances d'information dans les provinces et les collectivités qu'ils représentent.

Le conseil d'administration s'est rencontré cinq fois à Winnipeg durant l'exercice 2001-2002. Quatre de ces rencontres visaient principalement à examiner les résultats trimestriels de l'Office. Les intéressés reçoivent un rapport trimestriel dans lequel sont présentés les principaux éléments des résultats et l'état des pêches dans toutes les régions de l'Office. La cinquième rencontre visait à examiner les prévisions budgétaires pour l'exercice 2002-2003 ainsi qu'à approuver le plan d'entreprise destiné au Conseil du Trésor.

Au cours de l'exercice 2001-2002, le conseil d'administration a entrepris l'examen de deux politiques importantes. Le premier examen a engendré la politique de transformation en région qui permet à l'Office de travailler de façon productive avec les promoteurs de projets de développement communautaire liés à la transformation locale du poisson. Cette nouvelle politique favorise les initiatives communautaires tout en assurant aux pêcheurs un revenu égal ou supérieur, l'intégrité du système de livraison établi et la réalisation du mandat d'écoulement ordonné du poisson de l'Office.

Le deuxième examen de politique a nécessité l'élaboration d'un nouveau règlement pour établir une politique de délivrance de permis d'exportation qui permettra à l'Office d'exercer son pouvoir autorisé par la loi de faire des exceptions à son droit exclusif de commercialiser le poisson d'eau douce. Les permis visent trois catégories précises : les espèces sous-utilisées, les nouveaux produits et les nouveaux débouchés. Le nouveau règlement permet à l'Office d'élaborer une politique claire de délivrance de permis d'exportation et de l'appliquer de façon uniforme.

M. Jim Bear a été très actif au cours de sa première année complète à titre de président du conseil d'administration. Il s'est rendu dans plusieurs collectivités de pêche pour écouter les préoccupations des pêcheurs. Il a renforcé son rôle de liaison au Manitoba et il a établi des liens importants avec les gouvernements participants au cours de ses voyages à Ottawa, à Edmonton et à Prince Albert. M. Bear a également assisté à l'International Fish and Seafood Show qui a eu lieu à Boston.

Soulignons en terminant le départ à la retraite d'un membre de longue date, M. Doug Sayers, à la fin de 2001. M. Sayers était membre du conseil d'administration de l'Office depuis décembre 1987.

régie de l'office

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Jim Bear
Président du conseil d'administration
Scanterbury (Manitoba)
Profession : conseiller politique,
Southeast Tribal Council
Années de service au sein du conseil d'administration : 1 ans

Andrew Bouvier
Île-à-la-Crosse (Saskatchewan)
Profession : pêcheur
Années de service au sein du conseil d'administration : 8 ans

Ed Isfeld
Winnipeg Beach (Manitoba)
Profession : pêcheur
Années de service au sein du conseil d'administration : 12 ans

Bert Buckley
Hay River (Territoires du Nord-Ouest)
Profession : pêcheur et président de la Fédération des pêcheurs des T.N.-O.
Années de service au sein du conseil d'administration : 3 ans

Robert T. Kristjanson
Gimli (Manitoba)
Profession : pêcheur
Années de service au sein du conseil d'administration : 4 ans

Irvin Constant
The Pas (Manitoba)
Profession : pêcheur
Années de service au sein du conseil d'administration : 6 ans

David McArthur
Lac La Biche (Alberta)
Profession : directeur général, Alberta Commercial Fishermen's Association
Années de service au sein du conseil d'administration : 21 ans

James R. Favel
Île-à-la-Crosse (Saskatchewan)
Profession : pêcheur
Années de service au sein du conseil d'administration : 3,5 ans

Gordon McDougall
Ashern (Manitoba)
Profession : pêcheur
Années de service au sein du conseil d'administration : 6 ans

Robert F. Hand
Président-directeur général
Winnipeg (Manitoba)
Années de service au sein du conseil d'administration : 2,5 ans

Doug Sayers
Sioux Lookout (Ontario)
Profession : fonctionnaire à la retraite, ministère des Richesses naturelles
Années de service au sein du conseil d'administration : 15 ans

direction de

L'OFFICE

Robert F. Hand
Président-directeur général
Courriel : bob.hand@freshwaterfish.com

Gabriella Bradics
Directrice financière
Courriel : gabriella.bradics@freshwaterfish.com

Gerald F. Malone
Vice-président, commercialisation
Courriel : gerry.malone@freshwaterfish.com

... les membres croient fermement que le conseil d'administration doit être formé en majorité de pêcheurs actifs en provenance des différentes régions.